

Annexe 3 – Spécialités du baccalauréat professionnel du secteur tertiaire et nature des épreuves du concours général des métiers

I. Commercialisation et services en restauration

1. Première partie de l'épreuve

Cette première partie comporte deux sous-épreuves :

- dossier professionnel constitué à partir d'un contexte professionnel et sur la base d'une liste de denrées et de produits communiquée dès la fin des inscriptions, avec encadrement par les professeurs du candidat ;
- épreuve écrite (2 heures) : culture professionnelle explorant les savoirs associés et comportant des notions d'anglais.

2. Seconde partie de l'épreuve (pratique)

Cette seconde partie doit permettre au jury d'apprécier les compétences du candidat dans le domaine de la commercialisation et des services en restauration ainsi que sa maîtrise de la pratique professionnelle et des connaissances technologiques associées.

Cette partie d'épreuve comporte une phase de réalisation (A) et une phase d'entretien (B) :

a) Phase de réalisation :

- réaliser, à l'aide d'un commis, la mise en place d'une table de 4 couverts et d'une table de 2 couverts avec 2 menus imposés, carte des desserts et boissons au choix ;
- dresser deux tables à partir d'un thème imposé communiqué dès confirmation de l'inscription. Les éléments de décoration seront préparés et amenés par le candidat ;
- prendre la commande des mets et boissons et interagir avec les clients en fonction des demandes spécifiques ; 1 plat sera commercialisé aux clients en anglais ;
- participer à un atelier qui pourra solliciter des compétences autour de la sommellerie, d'une préparation d'office, d'un atelier fromage, de l'analyse sensorielle, avec phase de commercialisation devant le jury ;
- servir, avec l'aide du commis, les mets et boissons :
 - les apéritifs seront proposés et servis au guéridon dont une réalisation de cocktails sur l'une des deux tables ;
 - un vin fera l'objet d'une technique devant le client ;
 - une cérémonie du café sera réalisée sur l'une des deux tables.

b) Phase d'entretien :

Elle permet au candidat de conduire une analyse concernant sa prestation. Il s'agit également de faire le lien en matière d'organisation et de réalisation par rapport à l'exigence de la réalité professionnelle.

II. Cuisine

1. Première partie de l'épreuve

Cette première partie comporte deux sous-épreuves :

- dossier professionnel constitué à partir d'un contexte professionnel et sur la base d'une liste de denrées et de produits communiquée dès la fin des inscriptions, avec encadrement par les professeurs du candidat ;
- épreuve écrite (2 heures) : culture professionnelle explorant les savoirs associés et comportant des notions d'anglais.

2. Seconde partie de l'épreuve (pratique)

Cette seconde partie doit permettre au jury d'apprécier les compétences du candidat dans le domaine de la cuisine ainsi que sa maîtrise de la pratique professionnelle et des connaissances technologiques associées. Le candidat travaille seul.

Cette partie d'épreuve comporte une phase d'argumentation (a), une phase de réalisation (b) et une phase d'entretien (c) :

a) Phase d'argumentation technique en préambule de la phase pratique :

- le candidat prend en charge son poste de travail ;
- il est ensuite invité à s'exprimer sur la manière dont il a l'intention d'interpréter le panier de denrées, puis il explique la façon dont il va réaliser la technique emblématique déterminée par le jury. Pour cela, il décrit les grandes phases du mode opératoire et les précautions à prendre comme s'il s'adressait à un cuisinier débutant. Il est ensuite interrogé par le jury sur ses connaissances du produit concerné par la technique emblématique.

b) Phase de réalisation :

Le candidat réalise :

- une production culinaire pour 4 à 6 personnes, selon le sujet, à partir d'un panier de denrées ;
- le dressage des préparations (libre), en fonction des supports proposés par le centre de concours ;
- une entrée et un plat ou un plat et un dessert dont les thèmes principaux et la liste des denrées composant le panier seront joints à sa convocation.

c) Phase d'entretien :

Elle permet au candidat de conduire une analyse concernant sa prestation. Il s'agit également de faire le lien en matière d'organisation et de réalisation par rapport à l'exigence de la réalité professionnelle.

III. Métiers du commerce et de la vente – option A : animation et gestion de l'espace commercial

1. Première partie de l'épreuve (durée : 3 heures – écrite)

L'épreuve prend appui sur le référentiel du baccalauréat métiers du commerce et de la vente, défini dans l'arrêté du 17 décembre 2018.

Elle vise à apprécier l'aptitude du candidat à mobiliser ses connaissances et ses compétences en vue de l'analyse et de la résolution d'une ou plusieurs situation(s) professionnelle(s). Cette épreuve évalue les acquis d'apprentissage liés au groupe de compétences 4A : animer et gérer l'espace commercial.

Il s'agit donc d'évaluer la professionnalité des élèves à l'issue de leur formation. Dès lors, l'épreuve doit les conduire à :

- mobiliser les compétences professionnelles dans une large palette d'activités propres à l'exercice du métier de l'option A. Les méta-compétences évaluées sont les suivantes :
 - assurer les opérations préalables à la vente ;
 - rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle ;
 - développer la clientèle ;
- mobiliser explicitement des compétences transversales (constitutives des compétences professionnelles) et notamment les compétences d'expression écrite, d'analyse, d'argumentation, d'esprit critique, de méthodologie et d'exploitation documentaire.

L'épreuve prend la forme d'un ensemble de situations professionnelles caractéristiques du métier en lien avec l'option présentée par le candidat.

Elle s'appuie sur des ressources documentaires qui permettront au candidat de mettre en œuvre les compétences professionnelles construites attendues et construites au cours de la formation.

Les candidats organisent et structurent leurs réponses en fonction des consignes directement sur la copie (aucune annexe à compléter et à rendre avec la copie).

2. Seconde partie de l'épreuve (préparation : 4 heures ; prestation orale : 30 minutes)

L'épreuve prend appui sur le référentiel du baccalauréat métiers du commerce et de la vente, défini dans l'arrêté du 17 décembre 2018.

Elle vise à apprécier l'aptitude du candidat à mobiliser ses connaissances et ses compétences en vue de l'analyse et de la résolution d'une ou plusieurs situation(s) professionnelle(s). Cette épreuve évalue les acquis d'apprentissage liés aux groupes de compétences 4A : animer et gérer l'espace commercial.

Il s'agit donc d'évaluer la professionnalité des élèves à l'issue de leur formation. Dès lors, l'épreuve doit les conduire à :

- mobiliser les compétences professionnelles dans une large palette d'activités propres à l'exercice du métier de l'option A. Les méta-compétences évaluées sont les suivantes :
 - assurer les opérations préalables à la vente ;

- rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle ;
- développer la clientèle ;
- mobiliser explicitement des compétences transversales (constitutives des compétences professionnelles) et notamment les compétences d'expression écrite, d'analyse, d'argumentation, d'esprit critique, de méthodologie et d'exploitation documentaire.

L'épreuve prend la forme d'un ensemble de situations professionnelles caractéristiques du métier en lien avec l'option présentée par le candidat.

Elle s'appuie sur des ressources documentaires qui permettront au candidat de mettre en œuvre les compétences professionnelles attendues et construites au cours de la formation.

Elle vise à apprécier l'aptitude du candidat à :

- analyser la ou les situations proposées ;
- identifier la ou les problématiques posées ;
- mettre en œuvre les compétences professionnelles attendues ;
- proposer des solutions efficaces et pertinentes en réponse à la (aux) problématique(s) ;
- mettre en œuvre une approche analytique pour justifier les propositions et à faire preuve de réflexivité ;
- communiquer dans une perspective professionnelle d'abord pour présenter ses choix au jury et le convaincre de leur pertinence puis dans le cadre d'un entretien avec celui-ci.

IV. Métiers du commerce et de la vente – option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

1. Première partie de l'épreuve (durée : 3 heures - écrite)

L'épreuve prend appui sur le référentiel du baccalauréat métiers du commerce et de la vente, défini dans l'arrêté du 17 décembre 2018.

Elle vise à apprécier l'aptitude du candidat à mobiliser ses connaissances et ses compétences en vue de l'analyse et de la résolution d'une ou plusieurs situation(s) professionnelle(s). Cette épreuve évalue les acquis d'apprentissage liés au groupe de compétences 4B : prospecter la clientèle et valoriser l'offre commerciale.

Il s'agit donc d'évaluer la professionnalité des élèves à l'issue de leur formation. Dès lors, l'épreuve doit les conduire à :

- mobiliser les compétences professionnelles dans une large palette d'activités propres à l'exercice du métier de l'option B. Les méta-compétences évaluées sont les suivantes :
 - rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation ;
 - mettre en œuvre une opération de prospection ;
 - suivre et évaluer l'action de prospection ;
 - valoriser les produits et/ou les services ;
- mobiliser explicitement des compétences transversales (constitutives des compétences professionnelles) et notamment les compétences d'expression écrite, d'analyse, d'argumentation, d'esprit critique, de méthodologie et d'exploitation documentaire.

L'épreuve prend la forme d'un ensemble de situations professionnelles caractéristiques du métier en lien avec l'option présentée par le candidat.

Elle s'appuie sur des ressources documentaires qui permettront au candidat de mettre en œuvre les compétences professionnelles attendues et construites au cours de la formation.

Les candidats organisent et structurent leurs réponses en fonction des consignes directement sur la copie (aucune annexe à compléter et à rendre avec la copie).

2. Seconde partie de l'épreuve (préparation : 4 heures ; prestation orale : 30 minutes)

L'épreuve prend appui sur le référentiel du baccalauréat métiers du commerce et de la vente, défini dans l'arrêté du 17 décembre 2018.

Elle vise à apprécier l'aptitude du candidat à mobiliser ses connaissances et ses compétences en vue de l'analyse et de la résolution d'une ou plusieurs situation(s) professionnelle(s). Cette épreuve évalue les acquis d'apprentissage liés au groupe de compétences 4B : prospecter la clientèle et valoriser l'offre commerciale.

Il s'agit donc d'évaluer la professionnalité des élèves à l'issue de leur formation. Dès lors, l'épreuve doit les conduire à :

- mobiliser les compétences professionnelles dans une large palette d'activités propres à l'exercice du métier de l'option B. Les méta-compétences évaluées sont les suivantes :
 - rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation ;
 - mettre en œuvre une opération de prospection ;
 - suivre et évaluer l'action de prospection ;
 - valoriser les produits et/ou les services ;
- mobiliser explicitement des compétences transversales (constitutives des compétences professionnelles) et notamment les compétences d'expression écrite, d'analyse, d'argumentation, d'esprit critique, de méthodologie et d'exploitation documentaire.

L'épreuve prend la forme d'un ensemble de situations professionnelles caractéristiques du métier en lien avec l'option présentée par le candidat.

Elle s'appuie sur des ressources documentaires qui permettront au candidat de mettre en œuvre les compétences professionnelles attendues et construites au cours de la formation.

Elle vise à apprécier l'aptitude du candidat à :

- analyser la ou les situations proposées ;
- identifier la ou les problématiques posées ;
- mettre en œuvre les compétences professionnelles attendues ;
- proposer des solutions efficaces et pertinentes en réponse à la (aux) problématique(s) ;
- mettre en œuvre une approche analytique pour justifier les propositions et à faire preuve de réflexivité ;
- communiquer dans une perspective professionnelle d'abord pour présenter ses choix au jury et le convaincre de leur pertinence puis dans le cadre d'un entretien avec celui-ci.

V. Organisation de transport de marchandises

1. Première partie de l'épreuve (durée : 3 heures - écrite)

Elle prend appui sur un dossier documentaire remis au candidat. Elle doit permettre au jury d'évaluer :

- les compétences acquises par le candidat dans le domaine de l'exploitation et de la gestion des transports ;
- la capacité du candidat à mobiliser ses connaissances dans une perspective professionnelle.

2. Seconde partie de l'épreuve (préparation : 4 heures ; prestation orale : 30 minutes – pratique)

Elle prend appui sur une situation d'entreprise de transport. Elle vise à apprécier l'aptitude du candidat à :

- analyser cette situation ;
- mettre en œuvre les techniques appropriées, dans le cadre de solutions pertinentes ;
- communiquer dans une perspective professionnelle.

VI. Esthétique cosmétique parfumerie et coiffure

1. Première partie de l'épreuve

L'épreuve prend appui sur le référentiel du baccalauréat.

Elle vise à apprécier l'aptitude du candidat à :

- mobiliser ses connaissances scientifiques, technologiques et réglementaires et ses compétences en vue de l'analyse et de la résolution d'une ou plusieurs situation(s) professionnelle(s) ;
- analyser, argumenter, faire preuve d'esprit critique et exploiter un ensemble documentaire ;
- proposer des solutions pertinentes au regard des situations à analyser ;
- s'exprimer clairement à l'écrit en utilisant un vocabulaire scientifique et professionnel.

L'épreuve s'appuie sur des ressources documentaires qui permettront au candidat de mettre en œuvre les compétences professionnelles attendues et construites au cours de la formation.

Les candidats organisent et structurent leurs réponses en fonction des consignes directement sur la copie (aucune annexe à compléter et à rendre avec la copie).

2. Seconde partie de l'épreuve (4 heures 30 maximum - pratique et orale)

- Évaluation de la maîtrise par le candidat des techniques professionnelles, y compris les compétences professionnelles de communication et de commercialisation ;
- Évaluation des compétences d'analyse de la prestation et de communication lors d'un court entretien en situation avec le jury : le candidat présente sa prestation et le jury interroge le candidat sur sa prestation. Cet échange a lieu à la fin de l'épreuve.

Elle vise à apprécier l'aptitude du candidat :

- à analyser la ou les situations proposées ;
- à identifier la ou les problématiques posées ;
- à mettre en œuvre les compétences professionnelles attendues ;
- à proposer des solutions efficaces et pertinentes en réponse à la (aux) problématique(s) ;
- à mettre en œuvre une approche analytique pour justifier les propositions et à faire preuve de réflexivité ;
- à communiquer dans une perspective professionnelle d'abord pour présenter ses choix au jury et le convaincre de leur pertinence puis dans le cadre d'un entretien avec celui-ci.

3. Partie pratique

À partir d'un contexte ou d'une situation professionnels donnés :

- réaliser des techniques professionnelles ;
- réaliser des diagnostics, des démonstrations de techniques.

4. Partie orale

Elle permet au candidat de conduire une analyse de sa prestation lors de la partie pratique. Il s'agit également de faire le lien en matière d'organisation et de réalisation par rapport à l'exigence de la réalité professionnelle.