

N° anonymat :	N° commission (code correcteur) Visa :	NOTE FINALE : /100 NOTE FINALE : /20	BP Esthétique Cosmétique Parfumerie ÉPREUVE E3 – Vie et gestion de l'entreprise Session 2023 – 23SA-BP ECP U30 1
---------------	---	---	--

Compétences	Activités du candidat	Descripteurs	Niveau de maîtrise				Évaluation
PREMIÈRE PARTIE			NOTE SUR 76 points				
DOSSIER 1 – GESTION DU PERSONNEL			TI	I -	+S	TS	D1/ 20. pts
Compétences du référentiel - Planifier les activités - Utiliser les outils d'information et de communication - Rédiger une offre d'emploi <u>Critères d'évaluation</u> Optimisation du planning	1.1. Déterminer le temps de travail hebdomadaire du nouveau salarié (annexe A à rendre avec la copie) et justifier votre choix. 1.2. Proposer des moyens de diffusion de l'offre d'emploi, en listant leurs avantages et leurs inconvénients, afin de permettre à madame Isabelle VASSAL de faire un choix. 1.3. Lister les éléments de l'annonce de recrutement	<ul style="list-style-type: none"> Exhaustivité des différentes informations reportées dans le planning Justesse des informations reportées Repérer les éléments utiles Pertinence de l'analyse 					
DOSSIER 2 – ACQUISITION D'UN NOUVEL ÉQUIPEMENT			TI	-I	S	TS	D2/ 20.pts
Compétence du référentiel Communiquer avec les fabricants, les fournisseurs, les professionnels <u>Critères d'évaluation</u> Analyse des écarts entre le travail prescrit et le travail réalisé	2.1 Comparer les deux offres de fournisseurs 2.2. Proposer un choix argumenté du fournisseur le plus adapté à la politique de l'institut 2.3. Rédiger le courriel de commande	<ul style="list-style-type: none"> Cohérence du résultat Justesse du résultat Exactitude des calculs 					

Compétences		Activités du candidat	Descripteurs	Niveau de maîtrise				Évaluation
DOSSIER 3 –MISE EN PLACE D’UNE NOUVELLE PRESTATION				TI	-I	+S	TS	D3/ 16 pts
Compétence du référentiel - Déterminer le prix de vente des prestations esthétiques <u>Critères d’évaluation</u> Suivi des relevés bancaires		3.1 Calculer le prix de vente TTC des futures prestations (annexe C) 3.2. Argumenter l’intérêt pour l’institut de proposer à la vente les produits Thalac.	<ul style="list-style-type: none">• Cohérence des résultats• Justesse des résultats• Exactitude des calculs• Pertinence du compte rendu					
DOSSIER 4 – MOTIVATION DU PERSONNEL				TI	-I	S+	TS	D4/ 20 pts
Compétence du référentiel - Analyser les résultats attendus - Proposer des solutions <u>Critères d’évaluation</u> Proposition d’actions d’évolution pour le personnel		4.1. Déterminer la part du CA global représentée par les prestations et par la vente de produits (annexe D) 4.2. Commenter les résultats. 4.3. Proposer une nouvelle organisation des ventes de produits. 4.4. Suggérer des moyens de motivation de l’équipe pour développer les ventes de produits.	<ul style="list-style-type: none">• Pertinence du choix• Justification cohérente• Propositions cohérentes en rapport avec le contexte professionnel					
DEUXIÈME PARTIE – Compétences C33.3, C33.4, C33.11				NOTE SUR 19 points				
DOSSIER 1 – AMÉNAGEMENT D’UN ESPACE DE SOINS MINCEURS				TI	-	+	TS	D1/ 19 pts
Compétence du référentiel Installer et gérer les espaces de travail <u>Critères d’évaluation</u> Proposition d’aménagements généraux et spécifiques pour les espaces techniques		1.1. Identifier les éléments techniques des facteurs d’ambiance de l’espace Minceur. 1.2. Présenter l’aménagement de l’espace Minceur.	<ul style="list-style-type: none">• Pertinence de la justification des différents équipements• Exhaustivité des différents équipements reportées dans le plan• Pertinence de l’aménagement en cohérence avec les contraintes métier					
1 ^{ère} partie - Dossier 1 : /20		1 ^{ère} partie - Dossier 4 : /20		NOTE FINALE /100		NOTE FINALE /20 Arrondir au ½ point supérieur		
1 ^{ère} partie - Dossier 2 : /20		2 ^e partie - Dossier 1 : /19						
1 ^{ère} partie - Dossier 3 : /16								
Présentation, soin, orthographe et syntaxe /5								