

N° anonymat :	N° commission (code correcteur) Visa :	NOTE FINALE : /100 NOTE FINALE : /20	<b>BP Esthétique Cosmétique Parfumerie</b> <b>ÉPREUVE E3 – Vie et gestion de l'entreprise</b> Session 2024 – 24SP – BP U30 1
---------------	---	---	--

Compétences	Activités du candidat	Descripteurs	Niveau de maîtrise				Évaluation
PREMIÈRE PARTIE			NOTE SUR 76 points				
DOSSIER 1 – RENTABILITÉ D'UNE PRESTATION			TI	I	S	TS	D1/26 pts
<b>33.6 Analyser l'évolution de l'activité de l'entreprise</b>  <u>Critères d'évaluation</u> - Appréciation de l'écart entre les résultats attendus et les résultats obtenus	1.1 Compléter les tableaux de répartition des charges et de résultat différentiel  1.2 Calculer le seuil de rentabilité de la nouvelle prestation et le nombre de jours nécessaires pour que l'activité devienne rentable	<ul style="list-style-type: none"> <li>Maîtrise des techniques calculatoires</li> <li>Exactitude des résultats</li> </ul>					/ 26
DOSSIER 2 – COÛT DE REVIENT ET PRIX DE VENTE D'UNE PRESTATION			TI	I	S	TS	D2/25 pts
<b>33.7 Déterminer le prix de vente des prestations esthétiques</b>  <u>Critères d'évaluation</u> - Prix justifié par rapport au coût et au positionnement de l'entreprise	2.1 Calculer le coût de revient de la nouvelle prestation 2.2 Déterminer le prix de vente minimum de la prestation 2.3 Faire une proposition argumentée d'un prix de vente le plus adapté à la clientèle et à la politique commerciale de l'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> <li>Maîtrise des calculs</li> <li>Exactitude des résultats</li> <li>Cohérence et pertinence de la proposition</li> </ul>					/25

Compétences	Activités du candidat	Descripteurs	Niveau de maîtrise				Évaluation
<b>DOSSIER 3 – GESTION DU PERSONNEL</b>			TI	I	S	TS	D3/ 25 pts
<b>33.1 Situer les fonctions du personnel dans l'entreprise et dans l'équipe de travail</b> <b>32.4 Proposer une formation continue pour le personnel</b> <u>Critères d'évaluation</u> - Message pertinent et adapté à l'interlocuteur - Analyse des besoins de formation Proposition d'une action de formation adaptée aux besoins des personnels et objectifs de l'entreprise	3.1 Faire une sélection argumentée de la salariée dont le profil et la perspective d'évolution professionnelle sont les plus adaptés à la coordination de la prestation « coaching maquillage personnalisé 3.2 Déterminer les arguments à privilégier pour choisir celle de l'équipe qui travaillera en binôme avec la coordinatrice 3.3 Comparer les offres de formation et argumenter le choix retenu	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fiabilité des informations relevées</li> <li>• Exhaustivité des différentes informations reportées</li> <li>• Cohérence des choix</li> <li>• Pertinence des argumentaires</li> </ul>					/ 25
<b>DEUXIÈME PARTIE</b>			<b>NOTE SUR 19 points</b>				
<b>DOSSIER 4 – AMÉNAGEMENT D'UN NOUVEL ESPACE</b>			TI	-	+	TS	D4/ 19 pts
<b>33.3 Installer et gérer les espaces</b> <u>Critères d'évaluation</u> - Proposition d'aménagements généraux et spécifiques pour les espaces techniques	4.1 Présenter le matériel adapté à l'espace en précisant les critères à retenir. 4.2 Définir les conditions optimales d'éclairage pour ce nouvel espace.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identification exhaustive des différents équipements</li> <li>• Pertinence de la justification des choix des différents équipements en cohérence avec les contraintes liées à l'espace de travail et à la clientèle</li> </ul>					/ 19

1 <sup>ère</sup> partie - Dossier 1 :	/26	1 <sup>ère</sup> partie - Dossier 3 :	/25	<b>NOTE FINALE</b>  <b>/100</b>	<b>NOTE FINALE</b> <b>/20</b>  Arrondir au ½ point supérieur
1 <sup>ère</sup> partie - Dossier 2 :	/25	2 <sup>ème</sup> partie - Dossier 4 :	/19		
<b>Présentation, soin, orthographe et syntaxe</b>		/5			