**NOTATION**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Numéro d’anonymat : | | | |
| Tâches effectuées | Détail des points | Points obtenus | Code correcteur |
| **PARTIE 1 : L’attractivité de l’unité commerciale** | | | |
| 1.1 Annexe 1 | /6,5 pts | **/21 pts** |  |
| 1.2 Sur la copie | /3 pts |  |
| 1.3 Annexe 2 | /2,5 pts |  |
| 1.4 Sur la copie | /6 pts |  |
| 1.5 Sur la copie | /3 pts |  |
| **PARTIE 2 : La fidélisation de la clientèle** | | | |
| 2.1 Sur la copie | /5 pts | **/20 pts** |  |
| 2.2 Sur la copie | /3 pts |  |
| 2.3 Sur la copie | /3 pts |  |
| 2.4 Sur la copie | /9 pts |  |
| **PARTIE 3 : L’implantation d’une nouvelle référence** | | | |
| 3.1 Annexe 3 | /9 pts | **/20 pts** |  |
| 3.2 Sur la copie | /3 pts |  |
| 3.3 Sur la copie | /3 pts |  |
| 3.4 Annexe 4 | /5 pts |  |
| **PARTIE 4 : La gestion des stocks du rayon « confitures »** | | | |
| 4.1 Annexe 5 | /12 pts | **/19 pts** |  |
| 4.2. Sur la copie | /4 pts |  |
| 4.3 Sur la copie | /3 pts |  |
| **TOTAL DE L’ÉPREUVE** | | **/80 pts** | |
| **NOTE** | | **/20 pts** | |