

BTS MÉTIERS DE L'ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE - PARFUMERIE

Option B – FORMATION-MARQUES

CONSEIL ET EXPERTISE SCIENTIFIQUES ET TECHNOLOGIQUES – U5

SESSION 2024

ÉLÉMENTS INDICATIFS DE CORRIGÉ ET BARÈME NATIONAL

DOCUMENT CONFIDENTIEL

AUCUNE DIFFUSION AUTORISÉE

À L'EXCEPTION DES CORRECTEURS

Q	Compétences	Indicateurs d'évaluation	Eléments de correction	Nb de points sur 20
Q.1	S2.2.1. Préparer, organiser une action de formation.	Choix de méthodes et d'outils d'évaluation	<u>On attend :</u> - Une démarche logique : • Repérer, sélectionner le nombre de participants par région • Calculer pour chaque région le nombre de participants, avec au maximum 15% de l'effectif • En déduire le nombre total de participants - Pour une région : par exemple région Grand-Est : 30 points de vente = $30 \times 0,15 = 4,5$ soit 5 personnes • Après avoir calculé le nombre de participants par région, on en déduit un nombre total de participants = 60 personnes • Accepter si le candidat calcule le nombre de participants à partir de l'effectif total ($348 \times 0,15$ soit 53 participants)	2
Q.2	S2.2.1. Préparer, organiser une action de formation.	Choix de méthodes et d'outils d'évaluation	<u>On attend :</u> - Repérer le budget initial alloué en prenant en compte la contrainte de la réduction budgétaire de 20% $8750 \times (1-20\%) : 7000\text{€}$ - Présentation du budget par participant, sous format structuré (exemple tableau) : Petit déjeuner 9€ + Collation 5€ + repas 75€ + boisson chaude 4€ + Box cadeau 20€ + courrier 2,80€ $9+5+75+4+20+2.80 = 115,80\text{€}$ Budget total de la formation : $115,8 \times 60$ soit 6948€, respect du budget alloué <u>On acceptera l'intégration du coût pour la formatrice si retrait de la collation en matinée</u>	3

Q.3	S2.2.1. Préparer, organiser une action de formation.	Proposition et/ou création de supports nécessaires au bon déroulement de l'action Logique du déroulement de l'action	On attend : - Sur la forme : un tableau structuré lisible et clair - Sur le fond : • Un titre • Les objectifs globaux ou des différentes étapes • Un découpage cohérent • La durée des étapes • Les moyens et outils utilisés • Les activités prévues (présentation du concept et des Box-Beauté, les caractéristiques du public ciblé les Milléniaux, argumentaire technique et commercial, outils d'aide à la vente, formation animation etc. ...) Plusieurs possibilités de ventilation des différents concepts, comme par exemple : - Regrouper les 2 espaces vente puis les 4 espaces digitalisés OU - Mise en avant du « Mini Skincare Market » puis les 5 autres éléments du concept	5
Q.4	S2.2.1. Préparer, organiser une action de formation.	Adaptation des méthodes et des outils aux situations et cultures dans le respect de la marque	On attend : - Une proposition de trame de diapositive sous forme d'un croquis annoté : • Identité visuelle de Sephora respectée : logo, couleurs noir et blanc • Utilisation possible de formes (comme sur le décor du packaging : cœur, losange...) • Eléments visuels des Box beauté Sephora / OMY identifiés : logo OMY, graphismes, motifs... • Gestion de l'espace - Prise en compte du cahier des charges : un titre, une zone « texte », visuel(s), numéro de page.	4
Q.5	S2.2.1. Préparer, organiser une action de formation.	Choix et mise en œuvre de techniques d'animation-formation efficaces	On attend : - Tout argument technologique, et commercial cohérent - Toute méthodologie adaptée : exemple méthode CAP - Au minimum 4 arguments - A titre d'exemple : • Les caractéristiques possibles : le prix, un choix de produits personnalisés, 5 produits dans une Box-Beauté, un rituel de beauté complet, des formats nomades, des Box-Beauté au graphisme original ...	4

Q.6	S2.2.3 Adapter l'action de formation à l'international	Prise en compte des spécificités commerciales, culturelles	On attend : - Le respect de la forme : l'adresse courriel professionnelle, le(s) destinataire(s), l'objet, le corps du message, le contenu, une formule de politesse, le bloc signature - Un contenu conforme et adapté : concis et précis, un style neutre, présenté en plusieurs paragraphes, L'utilisation du vouvoiement - A titre d'exemple : <u>Le corps du message :</u> • Il commence par une appellation correcte du destinataire « Madame Xia » ou par sa fonction. • Commencer par un « Bonjour », plus familier, ne s'utilise qu'entre collègues. • Une introduction présentant le contexte : ○ Accroche : La "New Sephora Expérience" a eu tellement de succès sur le marché français que le groupe compte étendre celui-ci sur le marché asiatique en profitant de l'expansion de son concept. ○ Présentation du concept « New Sephora Experience » ○ Donnez quelques chiffres clés sur le rituel beauté des Asiatiques (en adéquation avec le concept de la box beauté) ○ Lien(s) sur le site internet et/ou les réseaux sociaux de Sephora présentant le concept de box beauté Une formule de politesse à la fin : • Un remerciement • Une formule de politesse courte du type : « Cordialement », « Bien cordialement », « Respectueusement » ou « Bien à vous », Le bloc signature : • Nom, poste de l'émetteur, coordonnées, logo:	2
-----	--	--	---	---