

Évaluation de la compétence

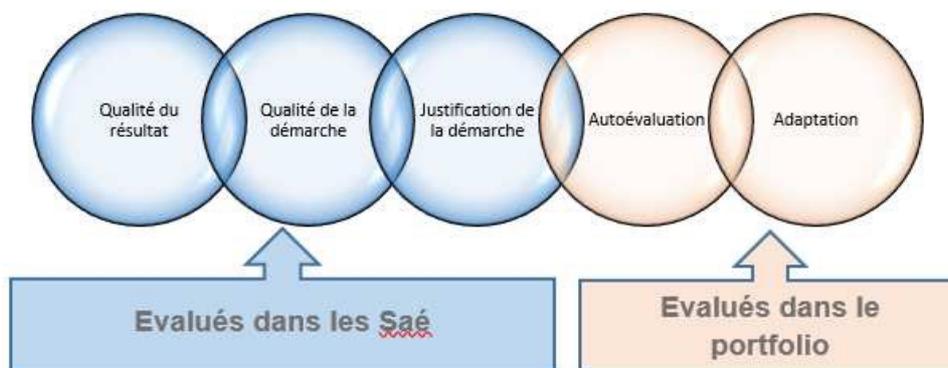
En BUT TC1, l'étudiant.e va développer 3 compétences (Conduire les actions marketing, Vendre l'offre commerciale, Communiquer l'offre commerciale) pour lesquelles il va essayer d'atteindre le niveau 1 (un niveau de compétence par année).

Une compétence est composée de savoirs (Apprentissages critiques) et de savoir-faire techniques et théoriques développés dans les Ressources. Les actions menées dans le cadre des Saé (y compris le stage et le projet transverse) font également partie de la compétence.

Elle intègre :

- Le **résultat de l'action** et sa qualité,
- La **qualité de la démarche** qui mène au résultat,
- La **justification de la démarche**,
- L'**autoévaluation** que l'on fait de la qualité de son résultat, et de la démarche que l'on a choisie,
- La capacité à démontrer que la compétence acquise peut être **adaptée à d'autres situations**.

Pour schématiser,



Qu'est-ce qu'un portfolio ?

Un portfolio est un document qui vous permet d'apporter **la preuve de votre niveau de maîtrise d'une compétence**, au travers d'un **échantillon de preuves organisé**, qui permet de rendre compte de vos progrès et de vos difficultés rencontrées dans votre formation et vos expériences professionnelles.

Il a pour objectif de vous amener, en tant qu'étudiant.e, à :

- devenir acteur / auteur de votre formation,
- développer votre capacité à avoir une démarche réflexive,
- acquérir de l'autonomie et des clés méthodologiques,
- prendre de la distance sur votre évolution dans la formation,
- et ainsi réguler votre démarche d'apprentissage.

En faisant du lien entre formation théorique (les Ressources) et pratique (les Saé, Situations d'Apprentissage et d'évaluation), il vous permet de vous **autoévaluer**, de **construire votre projet** professionnel, et votre identité professionnelle, et peut ainsi servir de **support à la recherche de stage**, à la recherche de formations post-BUT ou à la recherche d'emploi.

Le portfolio est le lieu de l'évaluation individuelle de vos compétences, dans le cadre de votre formation.

Que mettre dans son portfolio ?

Le portfolio est une démarche engagée par l'étudiant.e. Elle lui permet d'analyser ce qu'il/elle a appris, appris à faire et compris à titre personnel (on privilégiera le « JE » plutôt que le « nous »).

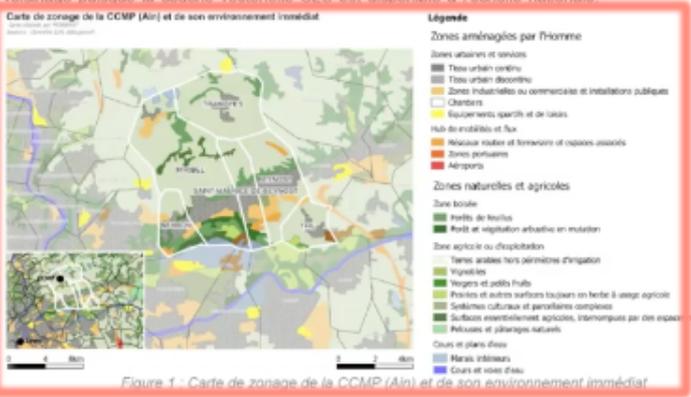
Des traces sélectionnées, analysées et commentées : les preuves

Pour commencer, quelques définitions :

- Les traces sont les marques laissées par une action, ce qu'il reste d'une chose passée.
- Un commentaire est une remarque, un exposé qui explique et interprète.
- La preuve est ce qui sert à établir qu'un fait est vrai : preuve matérielle, et convaincante incontestable.

Le portfolio est l'endroit où l'étudiant.e va déposer les preuves, c'est-à-dire les traces commentées et analysées, de son niveau de maîtrise de la compétence visée.

Contributions
Dans le cadre du diagnostic, j'ai entre autres été également amenée à produire une carte de zonage sur Qgis. Cela m'a permis d'appréhender la diversité du territoire de la CCMP et de la région lyonnaise ainsi que de l'Ain. Afin de réaliser cette carte, il a fallu utiliser les données shapefile «Corine Land Covers» ou «CLC» qui sont des codages de zones en France avec une finesse à plusieurs niveaux. Après concertation, j'ai opté pour le niveau 3, qui propose comme le montre la carte ci-dessous déjà bien assez de typologies de zones différentes sans toutefois surcharger la légende. Cela a permis de mettre en lumière la coexistence des potentiels (agricoles, naturels, paysagers, urbains) de la CCMP mais également les risques (inondations, industriel) auquel elle est soumise, et de comparer ces données au voisinage puisque la couche vectorielle CLC est disponible à l'échelle nationale.



Légende

Zones aménagées par l'homme

- Zones urbaines et services
- Tissu urbain continu
- Tissu urbain discontinu
- Zones industrielles ou commerciales et installations publiques
- Chantiers
- Equipements sportifs et de loisirs
- Hubs de mobilité et flux
- Infrastructures routières et ferroviaires et espaces associés
- Zones portuaires
- Aéroports

Zones naturelles et agricoles

- Zone boisée
- Forêts de feuillus
- Forêt et végétation arbustive en mutation
- Zone agricole ou d'exploitation
- Terres arables hors périmètres d'irrigation
- Irriguables
- Vergers et petits fruits
- Prairies et autres surfaces toujours en herbe à usage agricole
- Systèmes culturaux et parcellaires complexes
- Surfaces essentiellement agricoles, interrompues par des espaces naturels importants
- Réserve et pâturages naturels
- Cours et plans d'eau
- Marais intérieurs
- Cours et voies d'eau

Trace
La trace est la carte (ce qui a été produit)

Preuve
La preuve est la trace commentée, la carte plus l'explication de la démarche (comment a-t-on procédé, les choix faits)

Figure 1 - Carte de zonage de la CCMP (Ain) et de son environnement immédiat

Cette carte souligne également la mixité des zones sur une même aire donnée : dans le cas par exemple de zones industrielles, d'habitation, agricoles, naturelles proches voire contiguës, quels enjeux dégager à la fin du diagnostic ? Quel enjeu prévaut sur les autres dans le cadre de la commande qui nous a été confiée ? Autant de questions que cette analyse cartographique par zones du territoire de la CCMP m'ont conduite à me poser.

L'étudiant.e doit impérativement démontrer qu'il/elle a illustré, grâce aux traces fournies dans le portfolio, toutes les Composantes Essentielles et tous les Apprentissages Critiques du niveau de la compétence visée.

[Document complémentaire au PEC \(à déposer dans Moodle\)](#)

1 partie par compétence – 5 pages maximum par partie

Pour chaque partie :

1 titre de partie renvoyant explicitement à la compétence

- 1 preuve (= traces commentées) individuelle tirée de la Saé
- 1 preuve individuelle tirée des Ressources en lien avec la compétence
- 1 preuve (facultative) tirée d'une expérience personnelle
- Les réussites et les difficultés
- Des objectifs à atteindre pour le semestre ou l'année suivante
- L'adaptation de la compétence à d'autres situations probables
- La grille d'autoévaluation remplie (en fin de ce document)
- Une conclusion permettant la prise de recul.

Pour vous aider à remplir chaque partie et les tableaux d'autoévaluation, voici quelques pistes pour orienter votre réflexion personnelle :

- Quels liens entre les activités vécues durant les SAé (illustrées par les traces), les composantes essentielles de la compétence, et les ressources qu'il a fallu mobiliser (identification et maîtrise de celles-ci) ?
- Quelle évolution des apprentissages et des composantes essentielles montrent ces traces ?
- Que conclure sur le niveau de maîtrise de chaque composante essentielle ?
- Quels progrès restent à faire ? que reste-t-il à développer, à maîtriser, à améliorer (distinguer les savoirs, les savoirs faire théoriques et les savoir-faire pratiques)
- Lister les points positifs au terme de l'UE (ce que je maîtrise bien, les progrès constatés) et réfléchir aux moyens de les conserver voire les renforcer
- Lister les points faibles dans l'UE : ce que je n'arrive pas à faire ou laborieusement, les erreurs récurrentes, ce que je n'arrive pas à mémoriser.
- Se fixer des objectifs de méthode (et pas des résultats à atteindre) et les moyens de les atteindre
- Comment adapter la compétence acquise à d'autres situations ?

Annexe II : Grille d'autoévaluation pour la Compétence Marketing, Niveau 1

Marketing Apprentissages critiques BUT 1 (Niveau 1) Pour construire une offre commerciale simple					
	Pas maîtrisé ☹	Partiellement maîtrisé ☺	Maîtrisé ☺	Quelle trace ? Trace n°...	Dans quel contexte ? SAé ? Ressources ? Autres ? Page portfolio ?
Analyser l'environnement d'une entreprise en repérant et appréciant les sources d'informations (fiabilité et pertinence)					
Mettre en œuvre une étude de marché dans un environnement simple					
Choisir une cible et un positionnement en fonction de la segmentation du marché					
Concevoir une offre cohérente et éthique en termes de produits, de prix, de distribution et de communication					
Marketing Composantes Essentielles					
	Pas maîtrisé ☹	Partiellement maîtrisé ☺	Maîtrisé ☺	Quelle trace ? Trace n°...	Dans quel contexte ? SAé ? Ressources ? Autres ? Page portfolio ?
1.1 En analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers					
1.2 En évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché					
1.3 En quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur					
1.4 En analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise					
1.5 En élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents					
1.6 En adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique					

Annexe III : Grille d'autoévaluation pour la Compétence Vente, Niveau 1

Vente Apprentissages critiques BUT 1 (Niveau 1) Pour préparer l'entretien de vente					
	Pas maîtrisé ☹	Partiellement maîtrisé ☹	Maîtrisé ☺	Quelle trace ? Trace n°...	Dans quel contexte ? SAé ? Ressources ? Autres ? Page portfolio ?
Préparer un plan de découverte qui permette de profiler le client et découvrir ses besoins					
Concevoir un argumentaire de vente qui permette de proposer une solution adaptée aux besoins du client					
Concevoir des OAV efficaces Evaluer la performance commerciale au moyen d'indicateurs					
Recourir aux techniques adaptées à la démarche de prospection					
Recourir aux codes d'expression spécifiques et professionnels					
Vente Composantes Essentielles					
	Pas maîtrisé ☹	Partiellement maîtrisé ☹	Maîtrisé ☺	Quelle trace ? Trace n°...	Dans quel contexte ? SAé ? Ressources ? Autres ? Page portfolio ?
En respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique.					
En élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation					
En utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation					
En prospectant à l'aide d'outils adaptés					
En adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale					

Annexe IV : Grille d'autoévaluation pour la Compétence Communication Commerciale,
Niveau 1

Com.Co. Apprentissages critiques BUT 1 (Niveau 1) Pour structurer un plan de communication					
	Pas maîtrisé ☹	Partiellement maîtrisé ☺	Maîtrisé ☺	Quelle trace ? Trace n°...	Dans quel contexte ? SAé ? Ressources ? Autres ? Page portfolio ?
Identifier les cibles et objectifs de communication en tenant compte de la cohérence du mix					
Analyser de manière pertinente les moyens de communication commerciale (médias, hors médias, médias sociaux)					
Elaborer des supports simples (Imprimé Sans Adresse, affiches, dossier de sponsoring, ...)					
Analyser les indicateurs post campagne (impact, efficacité)					
Com.Co. Composantes Essentielles					
	Pas maîtrisé ☹	Partiellement maîtrisé ☺	Maîtrisé ☺	Quelle trace ? Trace n°...	Dans quel contexte ? SAé ? Ressources ? Autres ? Page portfolio ?
En élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix					
En utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation					
En produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs					
En respectant la réglementation en vigueur					