Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
formav.co/explorer

SESSION 2026
Métropole - Antilles - Guyane - Réunion

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGRICOLE - TECHNICO-COMMERCIAL
ÉPREUVE E7 : DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Coefficient : 3 **Durée : 30 minutes**

Matériel autorisé : **L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé. L'usage de calculatrice sans mémoire, « type collège », est autorisé.**

Le sujet comporte **4 pages** numérotées de 1/4 à 4/4. Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Le candidat présente le dossier constitué à partir de ses expériences professionnelles, conformément aux consignes applicables à l'épreuve. Aucun autre document ne peut être utilisé.

DOSSIER SUJET

ÉPREUVE ORALE SUR DOSSIER : CONSIGNES GÉNÉRALES : ENTREPRISE CORRESPONDANT À L'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE PRÉSENTÉE PAR LE CANDIDAT

L'épreuve E7 porte sur le développement commercial et s'appuie sur des expériences professionnelles du candidat. Le candidat présente une ou plusieurs situations professionnelles en lien avec le champ commercial, puis répond aux questions du jury. Les situations présentées doivent permettre d'apprécier les compétences du bloc 7 : développer l'activité commerciale de l'entreprise, opérationnaliser les orientations stratégiques, optimiser la relation fournisseurs et élaborer un plan de prospection clients.

Le candidat s'appuie sur les informations et les éléments de preuve contenus dans son dossier. Il explicite le contexte, les données mobilisées, les choix opérés, les résultats observés et les ajustements envisagés. Le barème ci-dessous répartit l'évaluation sur 20 points.

PARTIE 1 : Développer l'activité commerciale de l'entreprise (5 points)

Capacité C7.1

À partir d'une situation professionnelle présentée dans le dossier, le candidat analyse l'activité commerciale de l'entreprise et justifie les données retenues.

1.1 (2,5 points) Présentez le contexte commercial de la situation choisie : entreprise, offre, clientèle concernée, marché et principaux enjeux. Appuyez votre analyse sur des éléments précis de votre dossier.

1.2 (2,5 points) Analysez les résultats commerciaux disponibles dans votre situation. Interprétez au moins un indicateur pertinent, par exemple l'évolution du chiffre d'affaires, des volumes vendus, de la marge ou de la satisfaction. Si vous calculez un taux d'évolution, explicitez la relation utilisée : $\text{taux d'évolution} = \frac{\text{valeur finale} - \text{valeur initiale}}{\text{valeur initiale}} \times 100$.

PARTIE 2 : Opérationnaliser les orientations stratégiques (5 points)

Capacité C7.2

Le candidat explique comment une orientation commerciale a été traduite en actions concrètes dans la situation professionnelle présentée.

2.1 (2,5 points) Identifiez l'orientation stratégique à laquelle se rattache votre situation. Présentez les éléments de marché, de veille ou d'analyse qui ont éclairé cette orientation et expliquez leur pertinence.

2.2 (2,5 points) Décrivez les actions commerciales ou marketing mises en œuvre, les moyens mobilisés et les indicateurs de suivi retenus. Justifiez la cohérence entre les objectifs poursuivis et les actions réalisées, puis indiquez les ajustements apportés ou qui seraient nécessaires.

PARTIE 3 : Optimiser la relation fournisseurs (5 points)

Capacité C7.3

Le candidat mobilise une situation professionnelle permettant d'examiner la contribution de la relation fournisseurs à l'activité commerciale de l'entreprise.

3.1 (2,5 points) Présentez les besoins de l'entreprise et les critères utilisés pour sélectionner, évaluer ou suivre un fournisseur dans la situation choisie. Expliquez la manière dont ces critères répondent aux exigences commerciales et opérationnelles de l'entreprise.

3.2 (2,5 points) Analysez la relation avec le ou les fournisseurs concernés : échanges d'informations, négociation, suivi des engagements, gestion d'un aléa ou recherche d'amélioration. Justifiez les solutions retenues et leurs effets sur la qualité de l'offre ou le service rendu au client.

PARTIE 4 : Élaborer un plan de prospection clients (5 points)

Capacité C7.4

Le candidat présente une démarche de prospection issue de son expérience professionnelle ou construite à partir d'une situation commerciale documentée dans son dossier.

4.1 (2,5 points) Définissez la cible de prospection et justifiez sa sélection à partir des besoins, du potentiel commercial et des informations disponibles dans votre situation. Présentez les objectifs de prospection et les moyens de contact adaptés.

4.2 (2,5 points) Proposez ou analysez les étapes du plan de prospection : préparation, prise de contact, suivi et relance. Indiquez les indicateurs permettant d'évaluer les résultats et expliquez comment les données recueillies peuvent contribuer à la fidélisation et à l'amélioration de l'action commerciale.

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : REPÈRES DE COMPÉTENCES DU BLOC 7

Les capacités ci-dessous constituent les repères de l'évaluation de l'épreuve E7. Le candidat les illustre à partir de situations professionnelles et d'éléments de preuve issus de son dossier.

Capacités évaluées et éléments attendus

Capacité	Champ évalué	Éléments mobilisables par le candidat
C7.1	Développer l'activité commerciale de l'entreprise	Analyse de l'activité, du marché, des résultats et des besoins de la clientèle
C7.2	Opérationnaliser les orientations stratégiques	Traduction des orientations en actions, moyens, suivi et ajustements
C7.3	Optimiser la relation fournisseurs	Sélection, évaluation, suivi et amélioration de la relation fournisseurs
C7.4	Élaborer un plan de prospection clients	Ciblage, objectifs, choix des moyens, organisation et évaluation de la prospection

Repères de lecture pour l'épreuve E7

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.