**Annexe 3 - LIVRET SCOLAIRE**

* **REGLES DE PRESENTATION DU LIVRET SCOLAIRE**

Une présentation correcte du livret scolaire est indispensable pour permettre au jury de porter un jugement fiable sur les indications qu'il renferme.

Il conviendra en particulier de veiller à :

1. Renseigner chaque ligne du livret par une note et une appréciation reportées par le (ou la) professeur(e) responsable de l'enseignement correspondant ;
2. Compléter toutes les rubriques en particulier celles qui comportent des informations statistiques ;
3. Tracer au verso le graphique qui ne prendra en compte que les résultats de la deuxième année.

La représentation (profil de la classe en noir, profil du candidat ne devra faire apparaître aucun signe distinctif mais deux lignes brisées continues (aucun repère : pas de points d'intersection, ni de croix, etc.) et d'épaisseur normale.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **B.T.S**.**Management Commercial Opérationnel** | Année de l'examen :**2022** | **NOM** (lettres capitales) : | **Prénom** : | **Cachet de l'établissement** |
| **Né(e) le** : | **Lieu**: | **Langue vivante** : |  |
|  |  |  |
| CLASSE DE 1ère année | Matières enseignées de la grillehoraire réglementaire |  CLASSE DE 2ème année | **APPRéCIATIONS** |
| 1ersemestre | 2ème semestre | **Moyenne** |  | 1ersemestre | 2ème semestre | **Moyenne** |
|  |  |  | Culture générale et expression |  |  |  |  |
|  |  |  | Langue vivante 1 |  |  |  |  |
|  |  |  | Culture économique, juridique et managériale |  |  |  |  |
|  |  |  | Développement de la relation client et vente conseil |  |  |  |  |
|  |  |  | Animation et dynamisation de l’offre commerciale |  |  |  |  |
|  |  |  | Gestion opérationnelle |  |  |  |  |
|  |  |  | Management de l’équipe commerciale |  |  |  |  |
|  |  |  | Langue vivante facultative 2 |  |  |  |  |
|  |  |  | Parcours de professionnalisation à l’étranger |  |  |  |  |
|  |  |  | Entrepreneuriat |  |  |  |  |

**(1)** Année antérieure à celle de l'examen **(2)** Année de l'examen **(3)** Seule la première année est à renseigner (4) « Très favorable » ou « Favorable » ou « Doit faire ses preuves »

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Avis **(4)** du Conseil de classeet observations éventuelles |  | Cotation de la Classe |  | Résultats de la sectionles 5 dernières sessions |  | Date et signature du candidat et remarques éventuelles |
|  |  |  | AVIS | Effectiftotal de la classe |  | Années | Présentés | Reçus | % |  |  |
|  |  |  | Trèsfavorable | Favorable | Doit faireses preuves |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Répartitionen % |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***Certificat de compétence numérique (PIX) : Cocher la case pour attester de l’obtention de la certification.*** |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2020 |  | **Culture Générale et Expression**  | **Langue vivante 1**  | **Culture économique, juridique et managériale** | **Développement de la relation client et vente conseil** | **Animation et dynamisation de l’offre commerciale** | **Gestion opérationnelle** | **Management de l’équipe commerciale** | **Langue vivante facultative 2** | **Parcours de professionnalisation à l’étranger** | **Entrepreneuriat** |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 18 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 16 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 14 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 12 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **10** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 08 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **Visa du**  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **président** |
| 06 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **du jury** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 04 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 02 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 00 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |