|  |  |
| --- | --- |
| **Sujet 0 – Zoo de la Grière - Barème de correction sur 20 points (projet)** |  |
|  |  |  |  |  |
| **Compétences****Evaluées** | **Questions** | **Indicateurs de performance** | **Attendus par rapport au sujet****(capacité à)** | **Points** |
| **C14 Identifier les menaces et les opportunités de l'environnement pour une organisation touristique** | Q 1.1  | Rigueur de la démarchePertinence du diagnostic |  - Identifier les éléments du marché et de son environnement qui influencent la politique d'investissement d'une structure come le zoo - Extraire les informations pertinentes de la documentation - Restituer les informations de façon structurée | 3 |
| **C15 Identifier les forces et les faiblesses d'une organisation touristique donnée** | Q 2.1  | Rigueur de la démarchePertinence du diagnostic |  - Identifier l'importance du personnel de contact dans l'acte de servuction d'une organisation comme le zoo- Produire une argumentation "apte à motiver"- Respecter les contraintes rédactionnelles imposées par le document, sa finalité et la cible visée.  | 2 |
| Q 1.2 | Rigueur de la démarchePertinence du diagnostic |  - Identifier les faiblesses du zoo qui ont conduit à la décision stratégique d'intégration au groupe Divertiland | 1 |
| **C16 Porter un jugement sur la situation d'une organisation touristique** | Q 1.2 | Rigueur de la démarchePertinence du diagnostic |  - Identifier les objectifs recherchés par le zoo - Faire le lien entre marché, environnement et stratégie - Restituer les informations de façon structurée | 2 |
| **C17 Identifier les caractéristiques de l'offre et de la demande (pour une prestation donnée)** | Q 3.1  | Pertinence des caractéristiques de marché identifiées |  - Comprendre la notion d'offre produit (concept mercatique de produit et caractéristiques techniques) - Faire le lien entre attentes/besoins et caractéristiques de l'offre - Extraire les informations pertinentes de la documentation - Restituer les informations de façon structurée | 3 |
| **C21 Déterminer le coût de revient de la prestation** | Q 4.1 | Qualité de la démarche de calcul du coûtExactitude des calculs |  - Identifier la nature du coût à calculer (prix final collectif) - Prendre en considération l'ensemble des éléments constitutifs du coût - Produire un résultat exact | 2 |
| **C22 Fixer un prix de vente en fonction de la politique commerciale** | Cohérence globale de la proposition au regard de la demande et de la stratégie de l’offreur |  - Traiter correctement la notion de taux de marge - Prendre en compte les gratuités - Traiter correctement la taxe de séjour | 2 |
| **C23 Rédiger l'offre** | Q 4.2 | Qualité de la rédaction de l’offre |  - Identifier les différents éléments constitutifs de l'offre commerciale - Respecter les techniques et les règles professionnelles - Rédiger l’offre dans une expression française correcte et adaptée | 3 |
| **C25 Sélectionner des supports de communication adaptés** | Q 5,1  | Respect législation sur les opérations de promotion et de communication Adéquation et qualité des supports choisis Respect budget de communication |  - Identifier les caractéristiques de chaque réseau social - Produire des actions adaptées à la cible visée et aux caractéristiques des réseaux - Décrire avec précision les actions et justifier leur pertinence | 2 |