E5 Gestion prévisionnelle

Conditions d'exercice

À l'aide d'indicateurs de performance, le titulaire du diplôme assure la gestion quotidienne de l'unité commerciale et d'opérations commerciales plus ponctuelles dans le respect des contraintes d'objectifs et de budgets de la politique commerciale.
Il veille à la maintenance et au renouvellement des équipements pour assurer le fonctionnement de l'unité commerciale. Son niveau de participation aux décisions d'investissement varie en fonction du format de l'unité commerciale et de l'autonomie dont il dispose. Il réalise un suivi des résultats et propose des mesures correctrices.
Les différentes tâches nécessitent le recours aux outils numériques.

Domaine d'activités 3

- Fixation des objectifs commerciaux
- Gestion des approvisionnements et suivi des achats
- Gestion des stocks
- Suivi des règlements
- Élaboration des budgets
- Gestion des risques liés à l'activité commerciale
- Participation aux décisions d'investissement
- Analyse des performances
- Mise en œuvre du reporting

Bloc de compétences 3

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

Ressources et moyens mis à disposition

- Tableaux de bord
- Budgets
- Compte d'exploitation
- Documents comptables et financiers
- Documents techniques et commerciaux des fournisseurs
- Règlementations, normes, procédures et contraintes
- Règles de qualité, d'hygiène, de sécurité et environnementales
- Contrats de maintenance et d'assurance
- Extranet, intranet Logiciels et progiciels
- Terminaux fixes et mobiles

Epreuve

Coefficient 3 / Ponctuelle écrite 3h

Critères d'évaluation

- Les contraintes légales et réglementaires sont respectées
- Les approvisionnements sont assurés et optimisés
- Le suivi des stocks est rigoureux
- Les calculs de trésorerie sont justes
- Les propositions de prix sont réalistes
- Les risques sont anticipés
- Le traitement des incidents et des situations de crise est efficace
- Les objectifs fixés sont réalistes
- Les budgets sont fiables et opérationnels
- Les propositions de décision d'investissement sont pertinentes
- Les tableaux de bord sont opérationnels
- Les données quantitatives sont judicieusement mobilisées
- Les propositions d'enrichissement du système d'information commercial sont appropriées
- Les comptes rendus sont adaptés et exploitables
- Les mesures correctrices sont cohérentes

Modalités d'évaluation

L'épreuve prend appui sur l'étude d'un cas de gestion d'une unité commerciale. Elle peut comporter des questions à choix multiples.

Elle propose des situations professionnelles accompagnées de documents destinés à présenter :
le contexte commercial support de l'épreuve ;
les informations nécessaires à la résolution des problèmes posés.

Composition de la commission

La correction de chaque copie est assurée par un professeur en charge d'enseignements professionnels en STS Management commercial opérationnel

Résultats attendus

- Les objectifs sont atteints.
- La gestion des stocks et des approvisionnements est rationnalisée.
- Les performances de gestion opérationnelle sont analysées et des axes d'amélioration adaptés sont proposés.
- Les investissements réalisés assurent la continuité du fonctionnement et/ou le développement de l'unité commerciale.
- La rentabilité de l'activité est assurée.
- La remontée des informations est réalisée.
- Les risques sont identifiés et les incidents sont traités