

Langues vivantes autorisées : anglais, espagnol, italien, allemand, russe, chinois, portugais.

Durée de l'épreuve orale : 30 minutes,

Durée du temps de préparation : 30 minutes.

La durée de l'épreuve est de 30 minutes avec un temps de préparation de 30 minutes. L'épreuve consiste en un entretien prenant appui sur un ou plusieurs documents textuels, iconographiques et/ou enregistrements audio ou vidéo en relation avec l'activité commerciale .

Objectifs et modalités de l'épreuve :

Il s'agit de « vérifier la capacité du candidat à participer à un dialogue en langue étrangère, conduit dans une perspective professionnelle en référence au secteur commercial » dans les trois parties de l'épreuve.

Le candidat dispose de tous les documents supports des différentes parties de l'épreuve en loge. Si l'un des supports est un enregistrement audio ou vidéo, il peut l'écouter ou le visionner autant de fois qu'il le souhaite. Il gère son temps de préparation comme il l'entend. Les trois parties sont notées de façon équivalente.

1. Prise de parole en continu et en interaction à partir d'un texte ou d'un enregistrement audio ou vidéo (10 minutes environ) :

- a. présentation (préparée en loge) par le candidat d'un document textuel, sonore, ou vidéo,
- b. entretien avec l'examineur au sujet du document (demande de précisions, clarification, approfondissement, etc.).

Le texte, d'une longueur de 200 mots maximum, ne présentera pas de technicité excessive ni une charge lexicale importante même s'il doit être en relation avec le domaine professionnel : coupures de presse, brochures, extrait de magazine professionnel, etc.

Il en sera de même pour les documents enregistrés dont la longueur n'excédera pas 2 minutes 30.

2. Échange au sujet du stage en milieu professionnel (10 minutes environ)

Au cours de cet entretien, l'examineur donnera l'occasion au candidat de présenter rapidement son stage (lieux, tuteur, nature des activités) et de mettre en valeur sa signification personnelle sur les plans humain et socioculturel (environnement, déplacements, vie quotidienne, relations avec les personnes au sein de l'entreprise et à l'extérieur, expérience acquise dans le monde du travail, etc.).

3. Présentation et comparaison de deux produits similaires présentés à partir d'un ou de deux documents dans le but de renseigner un client (10 minutes environ)

Le professeur/client pourra demander des informations, des précisions. Cette partie, si elle s'apparente à une simulation de vente, consiste essentiellement en une présentation comparative et en un échange :

- a. présentation comparative des deux produits, de leurs avantages respectifs et de leurs inconvénients,
- b. demande de précisions de la part du client.

Le ou les documents de type catalogue ou publicité en langue étrangère comporteront notamment un descriptif du produit, son prix, éventuellement une fiche technique, des photographies ou des dessins.

Le ou les documents seront essentiellement iconographiques (photos, publicités, extraits de catalogue) et pourront être accompagnés d'informations écrites (descriptif, prix). Ce ou ces documents devant être utilisé(s) comme tremplins pour l'expression, on évitera toute difficulté majeure et on les accompagnera si nécessaire de quelques notes explicatives, lexicales notamment.