



Govern d'Andorra

DOCUMENT DESCRIPTIU OFICIAL DE LA PROVA E3:

TÈCNIQUES PROFESSIONALS/VENDA, ASSESSORAMENT, ANIMACIÓ

(COEFICIENT 4)

BATXILLERAT PROFESSIONAL EN ESTÈTICA, COSMÈTICA I PERFUMERIA

Data d'aprovació: el document descriptiu oficial de la prova va ser aprovat pel Comitè Tècnic de Batxillerat Professional el dia 6 de febrer del 2020.

Data d'aplicació: convocatòria de la POBPRO 2020.

Marc legal de referència

- Decret legislatiu del 30 de maig del 2018 de publicació del text refós de la Llei qualificada d'educació, del 3 setembre del 1993.
- Llei 17/2018, del 26 de juliol, d'ordenament del sistema educatiu andorrà.
- Llei 21/2021, del 15 de juliol, de modificació de la Llei 17/2018, del 26 de juliol, d'ordenament del sistema educatiu andorrà.
- Decret 467/2025, del 17-12-2025, d'ordenament del nivell de batxillerat professional de les branques professionals amb els programes educatius no renovats del sistema educatiu andorrà

Llengua de realització de la prova: Llengua catalana

Tipus de prova: oral

Durada de la prova: 45 minuts (oral)

- 15 minuts de presentació oral del dossier per part del candidat
- 30 minuts d'interacció amb la comissió d'avaluació

ESTRUCTURA, DOCUMENT DESCRIPTIU I BAREM DE LA PROVA

La prova consta de dues parts:

- Presentació oral d'un dossier per part del candidat elaborat durant el període de formació en el medi professional o en la seva activitat professional.
- Entrevista amb els membres de la comissió d'avaluació.

Dossier del candidat:

- El dossier ha de ser lliurat prèviament a la comissió d'avaluació com a requisit previ per a presentar-se a la prova oral.
- El dossier ha de consignar la informació següent:
 - Els documents que permetin verificar l'adequació a la reglamentació dels períodes de formació a l'empresa: certificació del període de prova, natura de l'empresa d'acollida, tipus d'activitats realitzades.
 - Les fitxes d'apreciació omplertes pel tutor a partir de documents facilitats pel centre de formació.
 - L'anàlisi de les seves activitats, tot desenvolupant els aspectes següents:
 - Acollida, encàrrecs, assessoraments, seguiment de la clientela
 - Venda de productes i serveis, dels quals una part tècnica relativa al producte, línia de productes en relació amb la promoció-animació.
 - Fidelització de la clientela.
 - Estratègia de promoció-animació proposada (fita, objectius, tècniques implementades...).
 - Gestions seguides per mostrar l'acció i el grau d'implicació del candidat.
 - Problemes amb què s'ha trobat i les solucions adoptades.
 - Ensenyaments, normes, que cal extreure de l'experiència.

Entrevista amb els membres de la comissió d'avaluació:

- La finalitat de l'entrevista és d'obtenir precisions en relació a la següent informació:
 - El producte, la línia de productes o el sector escollit.
 - La gestió implementada.
 - El grau d'implicació.
 - Els resultats obtinguts.
 - Verificar el grau de domini de les competències i dels sabers associats que cal mobilitzar per realitzar les activitats.
 - Portar al candidat a justificar els elements presentats en el dossier.
- El dossier constitueix la base de treball per formular les preguntes per part de la comissió d'avaluació però no és l'objecte d'avaluació.

Criteris d'avaluació

Qualitat de la comunicació professional i personal, autoavaluació de la prestació de comunicació.
Exactitud dels coneixements tècnics mobilitzats (productes, serveis i venda).
Qualitat, exactitud i pertinència dels documents.
Qualitat d'anàlisi: qualificació de la clientela (perfils – necessitats), oferta comercial (diagnòstic, adequació de les seleccions amb les preconitzacions), projectes de l'estructura.
Respectar la política comercial, la imatge de marca i les regles de marxandatge.
Respecte i aplicació de la reglamentació en vigor (higiene i seguretat vinculades al personal, a la clientela, als productes, serveis, equipaments i locals) i reglaments específics.