

**CADRAGE EPREUVE BTS TECHNICO COMMERCIAL POUR L'ANGLAIS**  
**Oral 30 minutes + 30 minutes de préparation. Coefficient 3**

Il s'agit de « vérifier la capacité du candidat à participer à un dialogue en anglais, conduit dans une perspective professionnelle en référence au secteur commercial »<sup>1</sup> 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 par le candidat d'un document textuel, sonore, ou vidéo qu'il a préparé en loge.
- b. Entretien avec l'examineur au sujet du document (demande de précisions, clarification, approfondissement etc...)

Le texte, 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...

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

**2. Echange 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 socio culturel (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.

Les documents seront essentiellement iconographiques : photos, publicités, extraits de catalogue et pourront être accompagnés d'informations écrites : descriptif, prix. Devant être utilisés comme tremplins pour l'expression, on évitera toute difficulté majeure et on accompagnera si nécessaire le document de quelques notes lexicales ou autres.

---

<sup>1</sup> Cf. objectifs de l'épreuve