ANNEXE 19

**B.T.S. Management Commercial Opérationnel -** Session 2022

**GRILLE D’éVALUATION**

**EF 3 Entrepreneuriat**

**Forme Ponctuelle - Durée : 20 minutes**

|  |  |
| --- | --- |
| **CANDIDAT(e)** | **MEMBRES DE LA COMMISSION N° …….** |
| **Nom :****Prénom(s) :****Matricule :**  | **Noms :** - **-****Date :****Signatures :** |
| **Partie 1 : Présentation du modèle économique et du plan d’affaires (10 minutes maximum sans interruption du jury)** |
| **Observations de la commission sur la partie 1** |
| **Partie 2 : Entretien (10 minutes maximum)** |
| **Observations de la commission sur l’acquisition des compétences du candidat**  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Non évaluable** | **Non maitrisé** | **Maitrise partielle** | **Bonne maitrise** | **Excellente maitrise** |
| Compétence non mise en œuvre | Agit sans méthodologie ou avec une méthodologie inadaptée | Met en œuvre une méthodologie incomplète | Comprend et met en œuvre une méthodologie rigoureuse | Propose une méthodologie pertinente |
| N’utilise pas d’outils ou ne les maitrise pas | Mobilise correctement quelques outils | Choisit les outils adaptés | Adapte et/ou élabore des outils opérationnels |
| N’analyse pas | Analyse de manière incomplète | Analyse de manière pertinente | Analyse et remédie |
| Communique de façon non appropriée | Rend compte sans argumentation | Argumente et fait comprendre | Fait adhérer |
| N’utilise pas d’information | Utilise partiellement les informations | Recherche et mobilise l’information | Produit des informations pertinentes et exploitables |
| N’atteint pas les objectifs | Atteint en partie les objectifs | Atteint les objectifs | Dépasse les objectifs |
| Ne formule aucune proposition ou des propositions incohérentes | Formule quelques propositions | Justifie et argumente ses propositions | Est force de proposition |
| Ne prend pas en compte les contraintes | Prend en compte partiellement les contraintes | Intègre l’ensemble des contraintes | Anticipe les contraintes |

Annexe 19 (recto)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Compétences** | **NIVEAUX DE MAITRISE DES COMPÉTENCES** | **Critères d’évaluation** |
| **Non évaluable** | **Non maitrisé** | **Maitrise partielle** | **Bonne maitrise** | **Excellente maitrise** |
| Réaliser un diagnostic préalable à la création ou à la reprise d’une unité commerciale |  |  |  |  |  | Le diagnostic est clair et pertinent |
| Choisir le positionnement de l’unité commerciale |  |  |  |  |  | Le positionnement retenu est judicieux et en cohérence avec le diagnostic |
| Evaluer le potentiel commercial |  |  |  |  |  | Le potentiel commercial est réaliste et correctement évalué |
| S’assurer de la solidité des relations de partenariat  |  |  |  |  |  | Les partenaires envisagés couvrent les besoins de l’unité commerciale |
| Prévoir la gestion des ressources humaines |  |  |  |  |  | Les besoins en ressources humaines sont correctement anticipés |
| S’assurer de la faisabilité financière du projet de création ou de reprise |  |  |  |  |  | Le plan de financement est rigoureux, clair, complet et précis. |

|  |  |
| --- | --- |
| **COMMENTAIRES DE LA COMMISSION SUR LES NIVEAUX DE MAITRISE DES COMPÉTENCES (justification de la note)** | **NOTE SUR 20** |
|  |  |

Annexe 19 (verso)