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

**éPREUVE DE DéVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL (E41)**

GRILLE D’ÉVALUATION FINALE

**Contrôle en Cours de Formation (CCF)**

|  |  |
| --- | --- |
| **CANDIDAT(E)** | **MEMBRES DE LA COMMISSION** |
| **Nom :**  **Prénom(s) :**  **Matricule :** | **Noms :**  -  -  **Date :**  **Signatures :** |
| **Observations des formateurs sur le parcours de formation** | |
|  | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **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 11 (recto)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Compétences** | **NIVEAUX DE MAITRISE DES COMPETENCES** | | | | | **Critères d’évaluation** |
| **Non évaluable** | **Non maitrisé** | **Maitrise partielle** | **Bonne maitrise** | **Excellente maitrise** |
| **Assurer la veille informationnelle :**  Rechercher et mettre à jour l’information  Mobiliser les ressources numériques  Sélectionner l’information  Hiérarchiser l’information  Analyser l’information  Exploiter l’information pour la prise de décision |  |  |  |  |  | *- Les techniques et outils de la veille commerciale sont appropriés.*  *- L’information produite est fiable et pertinente pour la prise de décision.* |
| **Réaliser et exploiter des études commerciales**  Construire une méthodologie  Recueillir les données  Exploiter les résultats |  |  |  |  |  | *- Les méthodologies d’études sont adaptées au contexte.*  *- Les résultats des études sont exploitables*. |
| **Vendre dans un contexte omnicanal**  Préparer la vente  Accueillir le client  Conseiller  Argumenter  Conclure la vente |  |  |  |  |  | *- La démarche de vente conseil est pertinente*  *- Les attentes du client et leurs évolutions sont prises en compte*  *- Les objectifs de vente, de fidélisation et d’accroissement de la « valeur client » sont atteints*  *- La communication est mise en œuvre au service de l’efficacité relationnelle* |
| **Entretenir la relation client**  Suivre les évolutions des attentes du client  Évaluer l’expérience client  Accompagner le client  Fidéliser la clientèle  Accroitre la « valeur client » |  |  |  |  |  | *- Les techniques de fidélisation mises en œuvre sont adaptées.*  *- Les objectifs de vente, de fidélisation et d’accroissement de la « valeur client » sont atteints.*  *- La communication est mise en œuvre au service de l’efficacité relationnelle* |

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