

B.T.S. Management Commercial Opérationnel - Session 2021
ÉPREUVE E6 - MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE
GRILLE D'ÉVALUATION - Forme Ponctuelle

(recto)

| Compétences | N° de Question | NIVEAUX DE MAÎTRISE DES COMPÉTENCES | | | | | Critères d'évaluation |
|--|--|-------------------------------------|--------------|--------------------|----------------|---------------------|---|
| | | Non évaluable | Non maîtrisé | Maîtrise partielle | Bonne maîtrise | Excellente maîtrise | |
| <p><u>Organiser le travail de l'équipe commerciale</u></p> <p>Recenser les ressources disponibles et les besoins</p> <p>Répartir les tâches</p> <p>Réaliser les plannings</p> <p>Respecter la législation</p> | | | | | | | <p><i>Les contraintes légales, réglementaires sont respectées.</i></p> <p><i>La répartition des tâches est rationnelle.</i></p> <p><i>Les plannings sont opérationnels.</i></p> <p><i>Les informations utiles au travail de l'équipe sont transmises et expliquées.</i></p> <p><i>La communication est mise en œuvre au service de l'efficacité managériale</i></p> |
| <p><u>Recruter des collaborateurs</u></p> <p>Évaluer les besoins en compétences et en personnel</p> <p>Participer au recrutement</p> <p>Conduire un entretien de recrutement</p> <p>Intégrer les nouveaux arrivants</p> | 1.1 | | | | | | <p><i>Les contraintes légales, réglementaires sont respectées Le recrutement est adapté aux besoins.</i></p> <p><i>Les nouveaux collaborateurs sont intégrés.</i></p> <p><i>La communication est mise en œuvre au service de l'efficacité managériale</i></p> |
| <p><u>Animer l'équipe commerciale</u></p> <p>Transmettre et expliquer les informations</p> <p>Conduire une réunion</p> <p>Conduire un entretien</p> <p>Favoriser l'implication des collaborateurs</p> <p>Accompagner et motiver l'équipe</p> <p>Repérer les besoins en formation</p> <p>Participer à la formation des collaborateurs</p> <p>Gérer les conflits et les situations de crise</p> <p>Prévenir et gérer les risques psycho-sociaux</p> | 3.3 1.2 et 1.3 3.1 et 3.2 | | | | | | <p><i>Les contraintes légales, réglementaires sont respectées Les objectifs des réunions sont atteints.</i></p> <p><i>Les objectifs des entretiens sont atteints.</i></p> <p><i>Les techniques d'animation sont maîtrisées.</i></p> <p><i>Les outils de stimulation sont mis en œuvre à bon escient.</i></p> <p><i>Les besoins en formation sont correctement repérés.</i></p> <p><i>La démarche de formation est efficace</i></p> <p><i>Les conflits, les risques psycho-sociaux, les situations de crise sont prévenus et/ou efficacement réglés.</i></p> <p><i>La communication est mise en œuvre au service de l'efficacité managériale</i></p> |
| <p><u>Évaluer les performances de l'équipe commerciale</u></p> <p>Concevoir et analyser un tableau de bord de suivi d'équipe</p> <p>Mesurer et analyser les performances individuelles et collectives</p> <p>Proposer des actions d'accompagnement</p> | 2.1 et 2.2 2.1 et 2.2 | | | | | | <p><i>Les tableaux de bord sont opérationnels.</i></p> <p><i>La mesure et l'analyse des performances individuelles et collectives sont pertinentes.</i></p> <p><i>Les actions d'accompagnement sont efficaces.</i></p> <p><i>La communication est mise en œuvre au service de l'efficacité managériale</i></p> |

| | |
|--|---------------------|
| BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL | SESSION 2021 |
| U6 – Management d'une équipe commerciale | Durée : 2 heures 30 |
| Code sujet : MCOMEC-GRILLE D'ÉVALUATION | Page 1 sur 2 |

(verso)

| Non évaluable | Non maîtrisé | Maîtrise partielle | Bonne maîtrise | Excellente maîtrise |
|------------------------------|--|---|--|--|
| 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 maîtrise 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 |

| | |
|---|--------------------|
| MATRICULE DU CANDIDAT : | |
| COMMISSION N° | |
| COMMENTAIRES DE LA COMMISSION SUR LES NIVEAUX DE MAÎTRISE DES COMPÉTENCES (justification de la note) | NOTE SUR 20 |
| | |