### Annexe 10 (recto)

# BTS Management des Unités Commerciales

# Session 2015

# Épreuve de Projet de Développement de l’Unité Commerciale

# Grille d’évaluation finale

# E6 CCF

|  |  |
| --- | --- |
| **CANDIDAT(E)**  **Nom :**  **Prénom(s)** :  **Matricule** : | **Date**: |
| **Membres de la commission** | **Signatures :** |
| **Intitulé du projet :** | |
| **Observations des formateurs sur le parcours de formation** | |

### Annexe 10 (verso)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Degré de maitrise DES COMPETENCES** | | | | | | | |
| **1** | | **2** | | **3** | | **4** | |
| **Subit** | | **Exécute** | | **Maîtrise** | | **Est expert** | |
| N’utilise aucune donnée | | Utilise des données partielles | | Mobilise des données variées et actualisées | | Met en relation les données | |
| Ne définit pas les objectifs | | Ne rattache pas les objectifs au contexte | | Contextualise et mesure les objectifs | | Décline les objectifs en indicateurs et outils de suivi | |
| Ne réalise ni analyse, ni diagnostic | | Présente une analyse et/ou un diagnostic incomplets | | Analyse/diagnostique sans mise en perspective | | Analyse/diagnostique avec une mise en perspective | |
| Préconise/agit sans pertinence, ni réalisme | | Ne contextualise pas la préconisation/action | | Préconise/agit de façon réaliste et pertinente | | Inscrit la préconisation/action dans la stratégie du réseau ou de l’UC | |
| N’utilise aucune démarche/méthode | | Met en œuvre une démarche/méthode | | Maîtrise la démarche/méthode | | Est capable de transférer la démarche/méthode | |
| Ne mobilise aucun moyen/outil | | Utilise les moyens/outils existants | | Choisit les moyens/outils adaptés | | Élabore les moyens/outils | |
| Ne repère aucune implication | | Repère quelques implications | | Repère les implications clé | | Évalue les implications | |
| N’argumente pas | | Argumente de façon peu pertinente et peu convaincante | | Utilise des arguments pertinents | | Argumente de façon convaincante | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **EVALUATION DES compétenceS** | | | | | |
| **Degré de maitrise**  **compétences** | | **1** | **2** | **3** | **4** |
| **C31** | Concevoir le projet |  |  |  |  |
| **C32** | Conduire le projet |  |  |  |  |
| **C33** | Évaluer le projet |  |  |  |  |
|  | | | | | |
| **C43** | Développer et maintenir la clientèle de l’unité commerciale |  |  |  |  |
|  | | | | | |
| **C51** | Élaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| **Commentaires sur l’ensemble de l’observation (justification de la note)**  NOTE SUR 20 (1)  (1) note arrondie au demi-point |