**Annexe 11 (recto)**

**BTS Management des Unités Commerciales**

**Session 2015**

**Épreuve de Projet de Développement de l’Unité Commerciale**

**Grille d’évaluation**

**E6 (durée : 40 minutes) Forme ponctuelle**

|  |  |
| --- | --- |
| **CANDIDAT(E)**  **Nom :**  **Prénom(s)** :  **Matricule** : | **Date**:   * Matin * Après midi   **Commission n°** |
| **Membres de la commission** | **Signatures :** |
| **Intitulé du projet :** | |
| **PARTIE 1 - Présentation du projet de développement d’une Unité Commerciale**  **(maximum 15 minutes sans interruption du jury)** | |
| **Observations de la commission** | |
| **PARTIE 2 - Entretien**  **(maximum 25 minutes)** | |
| **Observations de la commission** | |

**Annexe 11 (verso)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **DEGRE 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, 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 |