### Annexe 9 (recto)

# BTS Management des Unités Commerciales

# Session 2015

# Épreuve d’Analyse et de Conduite de la Relation Commerciale

# Grille d’évaluation

# E5 (durée : 45 minutes) Forme ponctuelle

|  |  |
| --- | --- |
| **CANDIDAT(E)**  **Nom :**  **Prénom(s)** :  **Matricule** : | **Date**:   * Matin * Après midi   **Commission n°** |
| **Membres de la commission** | **Signatures :** |
| **Partie 1 – Présentation du contexte et des activités professionnelles**  **(10 minutes maximum sans interruption du jury)** | |
| **Observations de la commission sur la première partie** | |
| **Partie 2 – ENTRETIEN**  **(35 minutes maximum)** | |
| **Observations sur l’acquisition des compétences à partir du dossier et des éléments apportés par le (la) candidat(e)**  **En cas d’absence de fiches préciser lesquelles.** | |
|
|
|
|
|
| **Observations sur les manipulations de l’outil informatique demandées**  **En cas d’absence de matériel, le préciser.** | |
|
|
|
|
|
|

### Annexe 9 (Verso)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Degré de maîtrise DES COMPETENCES** | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| **Subit** | **Exécute** | **Maîtrise** | **Est expert** |
| Ne peut pas expliquer | Décrit | Analyse | Remédie |
| N’utilise aucune méthode | Met en œuvre les méthodes | Comprend les méthodes | Adapte les méthodes |
| Ne mobilise aucun outil | Pratique les outils | Choisit les outils adaptés | Évalue les outils |
| Donne la main | Fait sous contrôle | Fait en autonomie | Transfère à d’autres situations voire à des tiers |
| Agit sans information | Agit avec information | Recherche l’information pour agir | Apporte de l’information |
| Ne communique pas | Fait un compte rendu | Fait comprendre | Fait adhérer |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **EVALUATION DES compétences** | | | | | |
| **Degré de maitrise**  **compétences** | | **1** | **2** | **3** | **4** |
| **C41** | Vendre |  |  |  |  |
| **C42** | Assurer la qualité de service à la clientèle |  |  |  |  |
| **C53** | Mettre en place un espace commercial attractif et fonctionnel |  |  |  |  |
| **C54** | Dynamiser l’offre de produits et de services |  |  |  |  |
| **C61** | Assurer la veille commerciale |  |  |  |  |
| **C62** | Réaliser et exploiter des études commerciales |  |  |  |  |
| **C63** | Enrichir et exploiter le système d’information commercial |  |  |  |  |
| **C64** | Intégrer les technologies de l’information dans son activité |  |  |  |  |

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