**BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES**

EPREUVE E61 : DEVELOPPEMENT DE LA CLIENTELE ET DE LA RELATION-CLIENT

**Grille d’aide à l’évaluation – Contrôle en cours de formation (CCF)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Académie** | **Session 2024** |
| **Nom et prénom du candidat**  **N° du candidat** | **Date de l’épreuve** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **Présentation du projet technico-commercial** | | | | |
| **Observations au regard des compétences évaluées** | | | | |
| 1. **Entretien avec la commission d’évaluation** | | | | |
| **Observations au regard des compétences évaluées** | | | | |
| **Critères d’évaluation** | | | | |
|  | **TI** | **I** | **S** | **TS** |
| Les segments de marché et les cibles sont identifiés |  |  |  |  |
| Les objectifs et la démarche de prospection sont définis et justifiés |  |  |  |  |
| Des outils de prospection adaptés sont créés et/ou mobilisés |  |  |  |  |
| Des préconisations adaptées d’évolution de l’offre sont formulées |  |  |  |  |
| Des propositions de mise en valeur des espaces de vente sont énoncées |  |  |  |  |
| Les supports de communication créés et/ou mobilisés sont adaptés |  |  |  |  |
| Les actions sont conduites et animées avec efficacité |  |  |  |  |
| Des actions pertinentes de personnalisation de la relation commerciale sont proposées |  |  |  |  |
| Les actions de personnalisation de la relation commerciale sont mises en œuvre de façon efficace |  |  |  |  |
| Un plan d’actions cohérent est proposé |  |  |  |  |
| Des tableaux de bord avec des indicateurs pertinents sont mis en œuvre et exploités |  |  |  |  |
| Une analyse réflexive de l’action est menée |  |  |  |  |
| **Note sur 20 points** |  | | | |
| **TI**: Très insuffisant **- I :** Insuffisant **- S** : Satisfaisant - **TS** : Très satisfaisant | | | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Émargement des membres de la commission d’évaluation** | | |
| Nom et prénom  Qualité | Nom et Prénom  Qualité | Nom et Prénom  Qualité |
|  |  |  |