Annexe 13

**BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES**

EPREUVE E5 : MANAGEMENT DE L’ACTIVITE TECHNICO-COMMERCIALE

**Grille d’aide à l’évaluation**

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

**Tous les critères d’évaluation ne sont pas nécessairement mobilisés.**

Le niveau d’acquisition de chaque critère sera défini en agrégeant les niveaux définis pour chaque compétence. La note sur 20 sera définie en fonction du profil final du candidat.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Critères d’évaluation** | **TI** | **I** | **S** | **TS** |
| Les besoins en compétences et en formation sont identifiés |  |  |  |  |
| Le processus de recrutement est efficient |  |  |  |  |
| Des contenus de formation ciblés sont crées |  |  |  |  |
| Des facteurs de motivation adaptés sont mis en œuvre |  |  |  |  |
| La performance des collaborateurs est mesurée |  |  |  |  |
| Les acteurs du réseau sont identifiés et qualifiés |  |  |  |  |
| Une information pertinente et actualisée est diffusée dans le réseau |  |  |  |  |
| Des actions adaptées d’animation au sein du réseau sont déployées |  |  |  |  |
| Les performances commerciales des parcours clients sont évaluées |  |  |  |  |
| Une cartographie de l’expérience client est proposée |  |  |  |  |
| Les objectifs commerciaux sont fixés |  |  |  |  |
| Des indicateurs de la performance commerciale sont choisis et analysés |  |  |  |  |
| Les actions correctives nécessaires sont opérationnelles |  |  |  |  |
| **Note sur 20** |  | | | |

**BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES**

EPREUVE E5 : MANAGEMENT DE L’ACTIVITE TECHNICO-COMMERCIALE

**Grille d’aide à l’évaluation**

|  |  |
| --- | --- |
| **COMMENTAIRES DE LA COMMISSION SUR LES NIVEAUX DE MAÎTRISE DES COMPÉTENCES (justification de la note)** | **NOTE SUR 20** |
|  |  |