***BTS Management des Unités Commerciales E6 - CCF***



**PROJET DE DEVELOPPEMENT DE L’UNITE COMMERCIALE**

**Grille d’évaluation intermédiaire n° 2**

|  |  |
| --- | --- |
| **CANDIDAT(E) :**Nom :Prénom : | **Etablissement :****Date :** |

|  |
| --- |
| **DEGRE DE MAITRISE DE LA COMPETENCE** **C32 – Conduire le projet***\* Entourez les cases correspondant aux compétences acquises* |
| **Pertinence et réalisme de la préconisation** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| **Subit** | **Exécute** | **Maîtrise** | **Est expert** |
| 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 |
| Préconise / agit sans pertinence | 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’argumente pas | Argumente de façon peu pertinente et peu convaincante | Utilise des arguments pertinents | Argumente de façon convaincante |
| **Repérage des implications humaines, financières, organisationnelles de la préconisation** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| **Subit** | **Exécute** | **Maîtrise** | **Est expert** |
| Ne mobilise aucun moyen / outil | Utilise les moyens / outils existants | Choisit les moyens / outils adaptés | Elabore les moyens / outils |
| Ne repère aucune implication | Repère quelques implications | Repère les implications clé | Evalue les implications |
| N’argumente pas | Argumente de façon peu pertinente et peu convaincante | Utilise des arguments pertinents | Argumente de façon convaincante |

|  |
| --- |
| **SYNTHESE** **C32 – Conduire le projet** |
| **Critères évalués** | **Degré de maîtrise** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| **Pertinence et réalisme de la préconisation** |  |  |  |  |
| **Repérage des implications humaines, financières, organisationnelles de la préconisation** |  |  |  |  |
| **Commentaires et remarques :** |