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



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

**Grille d’évaluation intermédiaire N° 3**

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

|  |
| --- |
| **DEGRE DE MAITRISE DE LA COMPETENCE** **C33 – Evaluer le projet** |
| **Pertinence du suivi envisagé** |
| **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 mobilise aucun moyen / outil | Utilise les moyens / outils existants | Choisit les moyens / outils adaptés | Elabore les moyens / outils |
| N’argumente pas | Argumente de façon peu pertinente et peu convaincante | Utilise des arguments pertinents | Argumente de façon convaincante |
| **DEGRE DE MAITRISE DE LA COMPETENCE** **C43 - Développer et maintenir la clientèle de l’unité commerciale** |
| **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 |
| 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 | Elabore les moyens / outils |
| **DEGRE DE MAITRISE DE LA COMPETENCE** **C51 – Elaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle** |
| **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 et/ou un diagnostic incomplets | Analyse / diagnostique sans mise en perspective | Analyse / diagnostique avec une mise en perspective |
| 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 | Elabore les moyens / outils |

|  |
| --- |
| **SYNTHESE**  |
| **Critères évalués** | **Degré de maîtrise** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| **C33 – Evaluer le projet** |  |  |  |  |
| **C43 - Développer et maintenir la clientèle de l’unité commerciale** |  |  |  |  |
| **C51 – Elaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle** |  |  |  |  |
| **Commentaires et remarques :** |