ANNEXE XII

|  |  |
| --- | --- |
| BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE Prospection - Négociation - Suivi de clientèle E32 (U32) : Projet de prospection / coefficient 3  | Ac-guadeloupeEtablissement ou Centre :  session :  |
| Nom du candidat : | N°  |
| GRILLE D’ÉVALUATION E32 (U32) en CCF Montage et soutenance du projet de prospection  |

|  |
| --- |
| PREMIÈRE SITUATION D’ÉVALUATION : MONTAGE DU PROJET DE PROSPECTION Au cours de l’année de terminale, au fur et à mesure du montage du projet  |
| ANALYSE DE LA SITUATION *(Énoncé du problème*) etPERTINENCE DE L’IDÉE DE PROJET *(Énoncé de l’idée,* *cohérence de l’idée avec l’analyse)*  | / 3  | …….. sur 15 pts  |
|  MISE EN ŒUVRE DE LA DÉMARCHE DE PROJET *(Démarche suivie, partenaires contactés, études réalisées, pertinence des propositions retenues)*  | / 7  |
| QUALITÉ ET RIGUEUR DE LA PRODUCTION ÉCRITE *(forme)*  | / 5  |
| DEUXIÈME SITUATION D’ÉVALUATION : SOUTENANCE DU PROJET DE PROSPECTION Durée : 30 minutes maximum  |
| CLARTÉ ET COHÉRENCE DE LA PRÉSENTATION ORALE *(construction, plan, enchaînement des parties, rigueur de l’exposé,* / 15 *clarté des informations transmises, respect du temps)*  | …….. sur 45 pts  |
| APTITUDE À CONVAINCRE LORS DES ÉCHANGES AVEC LA  COMMISSION D’INTERROGATION *(pertinence des arguments* / 15 *retenus, pouvoir de conviction, rigueur de la justification des choix)* |
|  UTILISATION JUDICIEUSE D’OUTILS DE COMMUNICATION/ 15  |
| APPRÉCIATIONS DE L’ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE  |
| *Points forts :*  | *Points faibles :*  |
| *Noms et Signatures :* * *Du professeur de la spécialité :*  *D’un membre de l’équipe pédagogique :*
* *Du professionnel* :

 Date :   | Pénalisation :  Note proposée : */ 60* ….. / 20  |
| *Pénalisation : - 15 points sur 60 par rubrique manquante (présentation de l’entreprise, origine du projet, démarche suivie, stratégie de prospection) dans le document de présentation du projet de prospection.* *Note sur 20 arrondie au ½ point supérieur*  |