

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE Prospection - Négociation - Suivi de clientèle E32 (U32) : Projet de prospection / coefficient 3	Académie de : Etablissement ou Centre : session :	
Nom du candidat :	N°	
GRILLE D'ÉVALUATION E32 (U32) en CCF Montage et soutenance du projet de prospection		
<u>PREMIÈRE SITUATION D'ÉVALUATION :</u> 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 (<i>Énoncé du problème</i>) et PERTINENCE DE L'IDÉE DE PROJET (<i>Énoncé de l'idée, cohérence de l'idée avec l'analyse</i>)	/ 3 sur 15 pts
• MISE EN ŒUVRE DE LA DÉMARCHE DE PROJET (<i>Démarche suivie, partenaires contactés, études réalisées, pertinence des propositions retenues</i>)	/ 7	
• QUALITÉ ET RIGUEUR DE LA PRODUCTION ÉCRITE (<i>forme</i>)	/ 5	
<u>DEUXIÈME SITUATION D'ÉVALUATION :</u> SOUTENANCE DU PROJET DE PROSPECTION Durée : 30 minutes maximum		
• CLARTÉ ET COHÉRENCE DE LA PRÉSENTATION ORALE <i>(construction, plan, enchaînement des parties, rigueur de l'exposé, clarté des informations transmises, respect du temps)</i>	/ 15 sur 45 pts
• APTITUDE À CONVAINCRE LORS DES ÉCHANGES AVEC LA COMMISSION D'INTERROGATION (<i>pertinence des arguments retenus, pouvoir de conviction, rigueur de la justification des choix</i>)	/ 15	
• 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 <div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 20px; margin: 5px auto;"></div> / 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. <div style="text-align: center; margin-top: 10px;"> Note sur 20 arrondie au ½ point supérieur </div>		