

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE**

Prospection, négociation, suivi de clientèle

**GRILLE DE SYNTHÈSE DES ÉVALUATIONS ET PROPOSITION DE NOTE E31 (U31) EN CCF****Pratique de la prospection, de la négociation, du suivi et de la fidélisation de la clientèle - Coefficient : 2**

ACADÉMIE :

NOM et Prénom du candidat :

Session :

Établissement ou Centre :

OBJECTIFS DE FORMATION	Profil du candidat				Observations
	--	-	+	++	
A. COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES					
Prospecter					
Négocier					
Assurer le suivi et la fidélisation					
B. ATTITUDES PROFESSIONNELLES					
Communiquer					
S'adapter					
S'impliquer					
S'organiser – Prendre des initiatives					

-- : Très insuffisant   - : Insuffisant   + : Satisfaisant   ++ : Très satisfaisant

**Appréciations de l'équipe pédagogique :****Évaluation FINALE**

Compétences professionnelles / 12

Attitudes professionnelles / 08

**Proposition de note au jury** **TOTAL :** / 20

Note sur 20 arrondie au ½ point supérieur

Nom et signature des professeurs de la spécialité :

Date