

<b>BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE</b> Prospection - Négociation - Suivi de clientèle <b>E32 (U32) : Projet de prospection / coefficient 3</b> Durée : 30 Minutes maximum	Académie de :  Centre d'interrogation :  session :
Nom du candidat :	N°
<b>GRILLE D'ÉVALUATION E32 (U32) / Épreuve orale ponctuelle</b> Montage et soutenance du projet de prospection	

<b>PREMIÈRE PHASE :</b> <b>EXPOSÉ PAR LE CANDIDAT DE SON PROJET DE PROSPECTION</b> Durée : 15 minutes maximum		
• <b>ANALYSE DE LA SITUATION</b> ( <i>Énoncé du problème</i> ) et <b>PERTINENCE DE L'IDÉE DE PROJET</b> ( <i>Énoncé de l'idée, cohérence de l'idée avec l'analyse</i> )	<b>/ 3</b>	..... <b>sur 45 pts</b>
• <b>MISE EN ŒUVRE DE LA DÉMARCHÉ DE PROJET</b> ( <i>Démarche suivie, partenaires contactés, études réalisées, pertinence des propositions retenues</i> )	<b>/ 7</b>	
• <b>QUALITÉ ET RIGUEUR DE LA PRODUCTION ÉCRITE</b> ( <i>forme</i> )	<b>/ 5</b>	
• <b>CLARTÉ ET COHÉRENCE DE LA PRÉSENTATION ORALE</b> <i>(construction, plan, enchaînement des parties, rigueur de l'exposé, clarté des informations transmises, respect du temps)</i>	<b>/ 15</b>	
• <b>UTILISATION JUDICIEUSE D'OUTILS DE COMMUNICATION</b>	<b>/ 15</b>	
<b>DEUXIÈME PHASE :</b> <b>ENTRETIEN AVEC LA COMMISSION D'INTERROGATION</b> Durée : 15 minutes maximum		
• <b>APTITUDE À CONVAINCRE LORS DES ÉCHANGES AVEC LA COMMISSION D'INTERROGATION</b> ( <i>pertinence des arguments retenus, pouvoir de conviction, rigueur de la justification des choix</i> )	<b>/ 15</b>	..... <b>sur 15 pts</b>
<b>APPRÉCIATIONS DE LA COMMISSION D'INTERROGATION</b>		
Points forts	Points faibles	
Noms et Signatures des examinateurs :		
Date :		Pénalisation :  <b>Note : / 60</b> <b>..... / 20</b>
<b>Pénalisation :</b> - 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. <b>Note sur 20 arrondie au ½ point supérieur</b>		