

| | | | | | |
|---|-----|---|-----------------------------|---|-----|
| BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE Prospection - Négociation - Suivi de clientèle E31 (U31) : Pratique de la prospection, de la négociation, du suivi et de la fidélisation de la clientèle Coefficient 2 Durée : 30 minutes maximum | | Académie de : Centre d'interrogation : session : | | | |
| Nom du candidat : | | N° | | | |
| GRILLE D'ÉVALUATION E31 (U31) - Épreuve orale ponctuelle | | | | | |
| Phase .1. Exposé par le candidat d'une activité de prospection, de négociation ou de suivi et de fidélisation de clientèle Durée : 10 minutes maximum | | | / 20 Pts | | |
| | - - | - | | + | + + |
| - Aptitude à rendre compte | | | | | |
| - Maîtrise des techniques et méthodes mises en œuvre dans l'activité présentée | | | | | |
| - Mise en avant d'une démarche permettant d'atteindre les objectifs fixés | | | | | |
| Phase .2. ENTRETIEN avec la commission Durée : 20 minutes maximum | | | / 20 Pts | | |
| | - - | - | | + | + + |
| - Aptitude à communiquer | | | | | |
| - Pertinence et diversité des activités réalisées | | | | | |
| - Maîtrise des connaissances et savoir-faire | | | | | |
| ▪ APPRÉCIATIONS DE LA COMMISSION D'INTERROGATION | | | | | |
| Points forts | | Points faibles | | | |
| | | | | | |
| Noms et signatures des examinateurs : | | Pénalisation : | | | |
| Date : | | Note : / 40 <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;"> / 20 </div> | | | |
| | | | | | |
| Pénalisation : - 12 points sur 40 par type d'activité (prospection, négociation et suivi et fidélisation de la clientèle) non abordé dans le compte rendu par la description d'au moins une activité réalisée par le candidat. | | | | | |
| Note sur 20 arrondie au ½ point supérieur | | | | | |