

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			
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 (<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		
DEUXIÈME SITUATION D'ÉVALUATION : 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 / 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			