

**BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES****EPREUVE E61 : DEVELOPPEMENT DE LA CLIENTELE ET DE LA RELATION-CLIENT  
Grille d'aide à l'évaluation – Forme ponctuelle**

<b>Académie</b>	<b>Session 2024</b>
<b>Nom et prénom du candidat</b>	<b>Date de l'épreuve</b>
<b>N° du candidat</b>	

**1. Présentation du projet technico-commercial (15 minutes maximum)****Observations au regard des compétences évaluées****2. Entretien avec la commission d'évaluation (15 minutes maximum)****Observations au regard des compétences évaluées**

<b>Critères d'évaluation</b>				
	<b>TI</b>	<b>I</b>	<b>S</b>	<b>TS</b>
Les segments de marché et les cibles sont identifiés				
Les objectifs et la démarche de prospection sont définis et justifiés				
Des outils de prospection adaptés sont créés et/ou mobilisés				
Des préconisations adaptées d'évolution de l'offre sont formulées				
Des propositions de mise en valeur des espaces de vente sont énoncées				
Les supports de communication créés et/ou mobilisés sont adaptés				
Les actions sont conduites et animées avec efficacité				
Des actions pertinentes de personnalisation de la relation commerciale sont proposées				
Les actions de personnalisation de la relation commerciale sont mises en œuvre de façon efficace				
Un plan d'actions cohérent est proposé				
Des tableaux de bord avec des indicateurs pertinents sont mis en œuvre et exploités				
Une analyse réflexive de l'action est menée				
<b>Note sur 20 points</b>				
<b>TI : Très insuffisant - I : Insuffisant - S : Satisfaisant - TS : Très satisfaisant</b>				

<b>Émargement des membres de la commission d'évaluation</b>		
Nom et prénom Qualité	Nom et Prénom Qualité	Nom et Prénom Qualité