

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

<p>PREMIÈRE PHASE : EXPOSÉ PAR LE CANDIDAT DE SON PROJET DE PROSPECTION Durée : 15 minutes maximum</p>		
<p>• 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>)</p>	<p>/ 3</p>	<p>..... sur 45 pts</p>
<p>• MISE EN ŒUVRE DE LA DÉMARCHE DE PROJET (<i>Démarche suivie, partenaires contactés, études réalisées, pertinence des propositions retenues</i>)</p>	<p>/ 7</p>	
<p>• QUALITÉ ET RIGUEUR DE LA PRODUCTION ÉCRITE (<i>forme</i>)</p>	<p>/ 5</p>	
<p>• 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>)</p>	<p>/ 15</p>	
<p>• UTILISATION JUDICIEUSE D'OUTILS DE COMMUNICATION</p>	<p>/ 15</p>	
<p>DEUXIÈME PHASE : ENTRETIEN AVEC LA COMMISSION D'INTERROGATION Durée : 15 minutes maximum</p>		
<p>• 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>)</p>	<p>/ 15</p>	<p>..... sur 15 pts</p>
<p>APPRÉCIATIONS DE LA COMMISSION D'INTERROGATION</p>		
<p><i>Points forts</i></p>	<p><i>Points faibles</i></p>	
<p>Noms et Signatures des examinateurs : _____</p>		<p>Pénalisation :</p>
<p>Date : _____</p>		<p>Note : / 60 / 20</p>
<p>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.</p> <p style="text-align: center;">Note sur 20 arrondie au ½ point supérieur</p>		