Région académique
NOUVELLE-AQUITAINE

ANNEXE IX

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE - Prospection, négociation, suivi de clientèle

Document à l'usage des évaluateurs : Equipe pédagogique et tuteur en entreprise

ACADÉMIE :
NOM et Prénom du candidat : Session :
Établissement ou Centre :

GRILLE DE POSITIONNEMENT DES OBJECTIFS DE FORMATION EN ENTREPRISE
E31 en CCF

OBJECTIFS DE FORMATION	1ère période du …… au …… NOM de l'entreprise				2e période du …… au …… NOM de l'entreprise				3e période du …… au …… NOM de l'entreprise				4e période du …… au …… NOM de l'entreprise			
A. COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	--	-	+	++	--	-	+	++	--	-	+	++	--	-	+	++
PROSPECTION																
1. Organiser une opération de prospection																
2. Réaliser une opération de prospection																
NÉGOCIATION																
3. Préparer les visites																
4. Réaliser des ventes																
SUIVI ET FIDÉLISATION																
5. Exécuter les tâches consécutives aux visites																
6. Suivre l'exécution : des commandes, des livraisons, de la mise en service, du paiement																
7. Assurer la fidélisation du client																
8. Rendre compte de la prospection et/ou du suivi d'activité																
B. ATTITUDES PROFESSIONNELLES	--	-	+	++	--	-	+	++	--	-	+	++	--	-	+	++
COMMUNICATION																
1. Communiquer, Maîtriser son expression (orale, écrite)																
2. Adapter son comportement et sa tenue au secteur professionnel (clientèle, produit…)																
ADAPTATION																
3. S'intégrer dans une équipe de travail																
4. S'adapter aux méthodes et consignes de travail																
IMPLICATION																
5. Collaborer aux objectifs de l'équipe de vente																
6. S'impliquer dans son travail, faire preuve de motivation																
ORGANISATION – PRISE D'INITIATIVES																
7. Gérer son temps, sa charge de travail, faire preuve d'autonomie																
8. Faire preuve d'esprit d'initiative dans le respect de sa marge de manœuvre et des règles de confidentialité																
Nom et signature du tuteur																
Nom et signature du formateur																
Observations																
CACHET de l'entreprise																

-- : Très insuffisant - : Insuffisant + : Satisfaisant ++ : Très satisfaisant