

<b>BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE</b> Prospection - Négociation - Suivi de clientèle <b>E31 (U31) : Pratique de la prospection, de la négociation, du suivi et de la fidélisation de la clientèle</b> <b>coefficient 2</b> Durée : 30 minutes maximum		Académie de : Centre d'interrogation : session :			
Nom du candidat :		N°			
<b>GRILLE D'ÉVALUATION E31 (U31) - Épreuve orale ponctuelle</b>					
<b>Phase .1. Exposé par le candidat d'une activité de prospection, de négociation ou de suivi et de fidélisation de clientèle</b> <b>Durée : 10 minutes maximum</b>			..... / <b>20 Pts</b>		
	--	-		+	++
- 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					
<b>Phase .2. ENTRETIEN avec la commission</b> <b>Durée : 20 minutes maximum</b>			..... / <b>20 Pts</b>		
	--	-		+	++
- Aptitude à communiquer					
- Pertinence et diversité des activités réalisées					
- Maîtrise des connaissances et savoir-faire					
<b>▪ APPRÉCIATIONS DE LA COMMISSION D'INTERROGATION</b>					
Points forts		Points faibles			
Noms et signatures des examinateurs :		Pénalisation :			
Date :		<b>Note : / 40</b>  ..... / <b>20</b>			
<b>Pénalisation :</b> - 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.					
<b>Note sur 20 arrondie au 1/2 point supérieur</b>					