

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

PREMIÈRE PHASE : EXPOSÉ PAR LE CANDIDAT DE SON PROJET DE PROSPECTION Durée : 15 minutes maximum		
• 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 45 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	
• 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	
• UTILISATION JUDICIEUSE D'OUTILS DE COMMUNICATION	/ 15	
DEUXIÈME PHASE : ENTRETIEN AVEC LA COMMISSION D'INTERROGATION Durée : 15 minutes maximum		
• 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 sur 15 pts
APPRÉCIATIONS DE LA COMMISSION D'INTERROGATION		
<i>Points forts</i>	<i>Points faibles</i>	
Noms et Signatures des examinateurs :		Pénalisation : Note : / 60 / 20
Date :		
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		