

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE
Prospection, négociation, suivi de clientèle

GRILLE DE SYNTHÈSE DES ÉVALUATIONS ET PROPOSITION DE NOTE E31 (U31) EN CCF

Pratique de la prospection, de la négociation, du suivi et de la fidélisation de la clientèle - Coefficient : 2

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

OBJECTIFS DE FORMATION	Profil du candidat				Observations
	--	-	+	++	
A. COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES					
Prospecter					
Négocier					
Assurer le suivi et la fidélisation					
B. ATTITUDES PROFESSIONNELLES					
Communiquer					
S'adapter					
S'impliquer					
S'organiser – Prendre des initiatives					

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

Appréciations de l'équipe pédagogique :
--

Évaluation FINALE	
Compétences professionnelles	/ 12
Attitudes professionnelles	/ 08
Proposition de note au jury	TOTAL : / 20

Note sur 20 arrondie au 1/2 point supérieur

Nom et signature des professeurs de la spécialité :

Date