

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,</i> <i>cohérence de l'idée avec l'analyse</i>)	/ 3 sur 45 pts
• MISE EN ŒUVRE DE LA DÉMARCHE DE PROJET (<i>Démarche</i> <i>suivie, partenaires contactés, études réalisées, pertinence des</i> <i>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,</i> <i>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</i> <i>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 :
Date :		Note : / 60 / 20
Pénalisation : - 15 points sur 60 par rubrique manquante (<i>présentation de l'entreprise, origine du projet, démarche</i> <i>suivie, stratégie de prospection</i>) dans le document de présentation du projet de prospection. Note sur 20 arrondie au ½point supérieur		