****

**BTS Management des Unités Commerciales**

**CFA Stephenson**

**Session 2020 E6 - CCF**

**Épreuve de Projet de Développement de l’Unité Commerciale**

***Grille de suivi***

|  |  |
| --- | --- |
| **Nom :** | **Prénom** : |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nom de l’enseigne et localisation de l’UC** | |  |
| **Intitulé du projet :** |  | |

**Grille d’évaluation intermédiaire N°1**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Période d’évaluation** |  | | **Partie évaluée** | | **PARTIE 1 : Diagnostic partiel de l'UC** | |
| **I A - Qualité et actualité de l’analyse des spécificités de l’UC** | | | | | | |
| **1** | | **2** | | **3** | | **4** |
| **Subit** | | **Exécute** | | **Maîtrise** | | **Est expert** |
| N’utilise aucune donnée | | Utilise des données partielles | | Mobilise des données variées et actualisées | | Met en relation les données |
| **I B - Qualité du diagnostic et de la démarche qui y conduit** | | | | | | |
| **1** | | **2** | | **3** | | **4** |
| **Subit** | | **Exécute** | | **Maîtrise** | | **Est expert** |
| Ne définit pas les objectifs | | Ne rattache pas les objectifs au contexte | | Contextualise et mesure les objectifs | | Décline les objectifs en indicateurs et outils de suivi |
| Ne réalise ni analyse, ni diagnostic | | Présente une analyse et/ou un diagnostic incomplets | | Analyse/diagnostique sans mise en perspective | | Analyse/diagnostique avec une mise en perspective |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **C51 adapter l’offre *(C511 Analyser l'offre existante)*** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| Les outils et les méthodes d’analyse sont maîtrisés. |  |  |  |  |
| Les caractéristiques de tout ou partie de l’offre de l’unité commerciale sont identifiées. |  |  |  |  |
| Le diagnostic met en valeur les points forts et faibles de l’offre par rapport aux concurrents et aux caractéristiques de la clientèle |  |  |  |  |
| **Communication** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| Clarté et pertinence des explications et de l’argumentation |  |  |  |  |
| **C 31 Concevoir le projet (C311 élaborer le cahier des charges)** | 1 | 2 | 3 | 4 |
| * Les objectifs, les moyens, les tâches, les étapes et la durée du projet sont clairement définis. |  |  |  |  |
| **C 31 Concevoir le projet (C312 élaborer le cahier des charges)** | 1 | 2 | 3 | 4 |
| * Tous les éléments du projet sont formalisés dans le cahier des charges * Le cahier des charges est cohérent avec la définition du projet |  |  |  |  |
| * Les objectifs et les responsabilités de chacun des membres sont définis |  |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **MEMBRES DE LA COMMISSION** | | **Signatures :** |
|  |  |  |
|  |  |
|  |  |
| **Commentaires :** | | |

**Grille d’évaluation intermédiaire N°2**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Période d’évaluation** |  | | **Partie évaluée** | **PARTIE 2 - La Préconisation comportant l'analyse de ses répercussions humaines, financières et organisationnelles** | |
| **II Préconisation : pertinence et réalisme de la préconisation** | | | | | |
| **1** | | **2** | | **3** | **4** |
| **Subit** | | **Exécute** | | **Maîtrise** | **Est expert** |
| Préconise/agit sans pertinence, ni réalisme | | Ne contextualise pas la préconisation/action | | Préconise/agit de façon réaliste et pertinente | Inscrit la préconisation/action dans la stratégie du réseau ou de l’UC |
| **II Préconisation : repérages des implications humaines, financières et organisationnelles de la préconisation** | | | | | |
| **1** | | **2** | | **3** | **4** |
| **Subit** | | **Exécute** | | **Maîtrise** | **Est expert** |
| N’utilise aucune démarche/méthode | | Met en œuvre une démarche/méthode | | Maîtrise la démarche/méthode | Est capable de transférer la démarche/méthode |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **C32 Conduire le projet (*C321 Constituer et animer l'équipe projet)*** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| * L’équipe projet est constituée en fonction des objectifs |  |  |  |  |
| * Les objectifs et les responsabilités de chacun des membres sont définis |  |  |  |  |
| * La communication au sein de l’équipe est efficace |  |  |  |  |
| * L’équipe est fédérée et mobilisée dans le cadre de la réalisation du projet |  |  |  |  |
| **C 43 Développer et maintenir la clientèle de l’UC (*C431 Attirer une nouvelle clientèle vers l'UC)*** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| * Le choix des moyens et supports d’information et de communication est cohérent avec les objectifs, le budget et la cible. * La mise en œuvre des opérations est rigoureuse et respecte les contraintes de budget et de temps. * Les objectifs de fréquentation et de vente sont atteints * Les outils de mesure mis en place sont pertinents * Les résultats sont judicieusement analysés et les nouvelles actions tiennent compte du diagnostic effectué |  |  |  |  |
| **C 43 Développer et maintenir la clientèle de l’UC (*C432 Fidéliser la clientèle)*** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| * Le choix des moyens de fidélisation est cohérent avec les objectifs, le budget et la cible. * La mise en œuvre des opérations de fidélisation est rigoureuse et respecte les contraintes de budget et de temps. * Les outils de mesure mis en place sont pertinents. * Les objectifs de fidélisation (l’évasion de la clientèle est maîtrisée, la satisfaction de la clientèle est maintenue ou améliorée, l’image de l’unité commerciale s’améliore) sont atteints en respectant les contraintes. * La connaissance du client est améliorée * Les résultats sont judicieusement analysés et les nouvelles actions tiennent compte du diagnostic effectué. |  |  |  |  |
| **C 43 Développer et maintenir la clientèle de l’UC (C433 *Développer le volume et la diversité des achats de la clientèle)*** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| * Le choix des moyens de développement des ventes est cohérent avec les objectifs, le budget et la cible. * La mise en œuvre des opérations de développement est rigoureuse et respecte les contraintes de budget et de temps. * Les objectifs de développement en volume et en diversité sont atteints. * La profitabilité de l’unité commerciale est améliorée. * La connaissance du client est améliorée. * Les résultats sont judicieusement analysés et les nouvelles actions tiennent compte du diagnostic effectué. |  |  |  |  |
| **Communication :** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| * Clarté et pertinence des explications et de l’argumentation |  |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CANDIDAT(E)** | | | |
| **Nom :** | | **Prénom** : | |
| **MEMBRES DE LA COMMISSION** | | **Signatures :** | |
|  |  |  |
|  |  |
|  |  |
| **Commentaires :** | | | |

**Grille d’évaluation intermédiaire N°3**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Période d’évaluation** |  | | **Partie évaluée** | | **PARTIE 3**  **Les premières réflexions pour la mise en œuvre de la préconisation** | |
| **III Mise en œuvre :**  **Pertinence du suivi envisagé** | | | | | | |
| **1** | | **2** | | **3** | | **4** |
| **Subit** | | **Exécute** | | **Maîtrise** | | **Est expert** |
| Ne mobilise aucun moyen/outil | | Utilise les moyens/outils existants | | Choisit les moyens/outils adaptés | | Élabore les moyens/outils |
| Ne repère aucune implication | | Repère quelques implications | | Repère les implications clé | | Évalue les implications |
| N’argumente pas | | Argumente de façon peu pertinente et peu convaincante | | Utilise des arguments pertinents | | Argumente de façon convaincante |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **C32 Conduire le projet  *(C322 Suivre le projet)*** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| * L’action est conduite en respectant les contraintes |  |  |  |  |
| * La coordination du groupe est assurée par un suivi régulier des activités |  |  |  |  |
| * Des bilans intermédiaires sont produits et communiqués |  |  |  |  |
| * Des actions correctrices sont mises en œuvre si nécessaire |  |  |  |  |
| **C33 Évaluer le projet** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| * Les contraintes sont respectées |  |  |  |  |
| * Les indicateurs de performance utilisés sont pertinents, |  |  |  |  |
| * L’analyse permet d’identifier les difficultés rencontrées et les résultats obtenus, |  |  |  |  |
| * Un bilan global est établi et communiqué |  |  |  |  |
| **C51 adapter l’offre (C512 Élaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle)** | 1 | 2 | 3 | 4 |
| * Les améliorations proposées sont pertinentes, argumentées et cohérentes avec la politique de marque ou d’enseigne. |  |  |  |  |
| * L’offre répond de manière optimale à la situation de marché, à la zone de chalandise et aux caractéristiques de l’unité commerciale. |  |  |  |  |
| * Les adaptations proposées se traduisent par une amélioration des performances commerciales et financières. |  |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CANDIDAT(E)** | | |
| **Nom :** | | **Prénom** : |
| **MEMBRES DE LA COMMISSION** | | **Signatures :** |
|  |  |  |
|  |  |
|  |  |
| **Commentaires** | | |

**Annexe 11 (recto)**

**BTS Management des Unités Commerciales**

**Session 2020**

**Épreuve de Projet de Développement de l’Unité Commerciale**

**Grille récapitulative d’évaluation finale du CCF**

**CANDIDAT(E)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nom :** |  |
| **Prénom(s)** : |  |
| **Matricule :** |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **MEMBRES DE LA COMMISSION** | | **Signatures :** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **Intitulé du projet :** | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **EVALUATION DES COMPETENCES** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| **C31** | **Concevoir le projet** |  |  |  |  |
| **C32** | **Conduire le projet** |  |  |  |  |
| **C33** | **Évaluer le projet** |  |  |  |  |
| **C43** | **Développer et maintenir la clientèle de l’unité commerciale** |  |  |  |  |
| **C51** | **Élaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle** |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Observations de la commission** | |
|  | **NOTE SUR 20 (1)**  *(1) note arrondie au demi-point* |
|  | |