B.T.S Management Commercial Opérationnel - Session 2023
ÉPREUVE E6 - MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE
GRILLE D'ÉVALUATION - Forme Ponctuelle

Compétences	N° de Question	NIVEAUX DE MAITRISE DES COMPETENCES					Critères d'évaluation
		Non évaluable.	Non maîtrisé	Maitrise partielle	Bonne maîtrise	Excellente maîtrise	
<u>Organiser le travail de l'équipe commerciale</u>							<i>Les contraintes légales, réglementaires sont respectées. La répartition des tâches est rationnelle. Les plannings sont opérationnels. Les informations utiles au travail de l'équipe sont transmises et expliquées. Les actions d'accompagnement sont efficaces. La communication est mise en œuvre au service de l'efficacité managériale</i>
<u>Recruter des collaborateurs</u> Participer au recrutement Intégrer les nouveaux arrivants	1.1	Non Traité	Aucun outil	Outil de sélection inapproprié	Outil approprié mais sans prise de décision	Outil approprié et prise de décision justifiée	Le recrutement est adapté aux besoins. Les nouveaux collaborateurs sont intégrés.
	1.2	Non traité	Parcours non structuré	Parcours structuré mais non pertinent	Particularités du nouvel embauché non considérées	Parcours individualisé, choix justifié	
<u>Animer l'équipe commerciale</u> Favoriser l'implication des collaborateurs Accompagner et motiver l'équipe Participer à la formation des collaborateurs	3.1	Non traité	Aucun outil n'est proposé	Outil annoncé et non développé	Outil développé mais non opérationnel et	Outil développé et opérationnel	Les outils de stimulation sont mis en œuvre à bon escient. La démarche de formation est efficace
	3.2	Non traité	Évènement irréaliste	Évènement non expliqué	Évènement développé	Évènement pertinent et expliqué	
	2.1-2.2	Non traité	Modalités de formation et outil d'évaluation inapproprié	Modalités succinctes et outil non structuré	Modalités expliquées et outil non opérationnel	Modalités justifiées au regard de l'objectif et outil opérationnel	
<u>Évaluer les performances de l'équipe commerciale</u>							<i>Les tableaux de bord sont opérationnels. La mesure et l'analyse des performances individuelles et collectives sont pertinentes. Les actions d'accompagnement sont efficaces. La communication est mise en œuvre au service de l'efficacité managériale</i>

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2023
U6 – Management d'une équipe commerciale	Durée : 2 heures 30
Code sujet : 23MCOMEC-GRILLE	Page 1 sur 2

Non évaluable	Non maîtrisé	Maîtrise partielle	Bonne maîtrise	Excellente maîtrise
Compétence non mise en œuvre	Agit sans méthodologie ou avec une méthodologie inadaptée	Met en œuvre une méthodologie incomplète	Comprend et met en œuvre une méthodologie rigoureuse	Propose une méthodologie pertinente
	N'utilise pas d'outils ou ne les maîtrise pas	Mobilise correctement quelques outils	Choisit les outils adaptés	Adapte et/ou élabore des outils opérationnels
	N'analyse pas	Analyse de manière incomplète	Analyse de manière pertinente	Analyse et remédie
	Communique de façon non appropriée	Rend compte sans argumentation	Argumente et fait comprendre	Fait adhérer
	N'utilise pas d'information	Utilise partiellement les informations	Recherche et mobilise l'information	Produit des informations pertinentes et exploitables
	N'atteint pas les objectifs	Atteint en partie les objectifs	Atteint les objectifs	Dépasse les objectifs
	Ne formule aucune proposition ou des propositions incohérentes	Formule quelques propositions	Justifie et argumente ses propositions	Est force de proposition
	Ne prend pas en compte les contraintes	Prend en compte partiellement les contraintes	Intègre l'ensemble des contraintes	Anticipe les contraintes

MATRICULE DU CANDIDAT :	
COMMISSION N°	
COMMENTAIRES DE LA COMMISSION SUR LES NIVEAUX DE MAITRISE DES COMPETENCES (justification de la note)	NOTE SUR 20

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2023
U6 – Management d'une équipe commerciale	Durée : 2 heures 30
Code sujet : 23MCOMEC-GRILLE	Page 2 sur 2