

Management de l'équipe commerciale

E6

Modalités

Cas d'entreprise *Cas de référence national*

Situation d'évaluation

Épreuve ponctuelle *Basé sur le cas de référence*

MODALITÉS

E6

C.C.F

Quand? Sur la deuxième année de formation
Qui? Le(s) enseignant(s) en charge de l'enseignement "Management de l'équipe commerciale".
Comment? Via une ou plusieurs situations d'évaluation qui prennent appui sur un cas d'entreprise de référence.
Organisation Évaluation par sondage ;
Épreuve orale et pratique ;
Timing conditionné par les attendus.

Cas d'entreprise

E6

Diffusé via la circulaire nationale d'organisation
Contexte de référence pour le CCF et l'épreuve ponctuelle
Permet de cibler l'ensemble des compétences



Situations d'évaluation

E6

À construire par les équipes

- 1- Identifier des situations professionnelles problématisées
- 2- Cibler les compétences visées par la situation professionnelle et les critères d'évaluation associés
- 3- Identifier les attendus en termes de production et proposer une organisation adaptée
- 4- Construire le questionnement : missions affectées au candidat

Exemples:

[Animer l'équipe commerciale](#)
[Recruter un collaborateur](#)

Épreuve ponctuelle

E6

Une démarche de construction identique à la forme CCF
Un dossier support constitué d'annexes extraites du cas national de référence

[Exemple](#)

C.C.F

Quand?	<i>Sur la deuxième année de formation</i>
Qui?	<i>Le(s) enseignant(s) en charge de l'enseignement "Management de l'équipe commerciale".</i>
Comment?	<i>Via une ou plusieurs situations d'évaluation qui prennent appui sur un cas d'entreprise de référence.</i>
Organisation	<i>Évaluation par sondage ; Épreuve orale et pratique ; Timing conditionné par les attendus .</i>



Diffusé via la circulaire nationale d'organisation

Contexte de référence pour le CCF et l'épreuve ponctuelle

Permet de cibler l'ensemble des compétences



Situations d'évaluation

E6

À construire par les équipes

- 1- Identifier des situations professionnelles problématisées
- 2- Cibler les compétences visées par la situation professionnelle et les critères d'évaluation associés
- 3- Identifier les attendus en termes de production et proposer une organisation adaptée
- 4- Construire le questionnement : missions affectées au candidat

Exemples:

[Animer l'équipe commerciale](#)

[Recruter un collaborateur](#)



Une démarche de construction identique à la forme CCF

Un dossier support constitué d'annexes extraites du cas national de référence

Exemple 

