



PROJET DE DEVELOPPEMENT DE L'UNITE COMMERCIALE
Grille d'évaluation intermédiaire n° 1

CANDIDAT(E) : Nom : Prénom :	Etablissement :
	DATE :

DEGRE DE MAITRISE DE LA COMPETENCE
C31 – Concevoir le projet

* Entourez les cases correspondant aux compétences acquises

Qualité et actualité de l'analyse des spécificités de l'UC et, le cas échéant, de son insertion dans un réseau

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
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
N'argumente pas	Argumente de façon peu pertinente et peu convaincante	Utilise des arguments pertinents	Argumente de façon convaincante

Qualité du diagnostic et de la démarche qui y a conduit

1	2	3	4
Subit	Exécute	Maîtrise	Est expert
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
N'utilise aucune démarche / méthode	Met en œuvre une démarche / méthode	Maîtrise la démarche / méthode	Est capable de transférer la démarche / méthode
Ne mobilise aucun moyen / outil	Utilise les moyens / outils existants	Choisit les moyens / outils adaptés	Elabore les moyens / outils
N'argumente pas	Argumente de façon peu pertinente et peu convaincante	Utilise des arguments pertinents	Argumente de façon convaincante

SYNTHESE
C31 – Concevoir le projet

Critères évalués	Degré de maîtrise			
	1	2	3	4
Qualité et actualité de l'analyse des spécificités de l'UC et, le cas échéant, de son insertion dans un réseau				
Qualité du diagnostic et de la démarche qui y a conduit				

Commentaires et Remarques :



PROJET DE DEVELOPPEMENT DE L'UNITE COMMERCIALE
Grille d'évaluation intermédiaire n° 2

CANDIDAT(E) : Nom : Prénom :	Etablissement : Date :
---	---

DEGRE DE MAITRISE DE LA COMPETENCE
C32 – Conduire le projet

* Entourez les cases correspondant aux compétences acquises

Pertinence et réalisme de la préconisation

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
Préconise / agit sans pertinence	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
N'argumente pas	Argumente de façon peu pertinente et peu convaincante	Utilise des arguments pertinents	Argumente de façon convaincante

Repérage des implications humaines, financières, organisationnelles de la préconisation

1	2	3	4
Subit	Exécute	Maîtrise	Est expert
Ne mobilise aucun moyen / outil	Utilise les moyens / outils existants	Choisit les moyens / outils adaptés	Elabore les moyens / outils
Ne repère aucune implication	Repère quelques implications	Repère les implications clé	Evalue les implications
N'argumente pas	Argumente de façon peu pertinente et peu convaincante	Utilise des arguments pertinents	Argumente de façon convaincante

SYNTHESE
C32 – Conduire le projet

Critères évalués	Degré de maîtrise			
	1	2	3	4
Pertinence et réalisme de la préconisation				
Repérage des implications humaines, financières, organisationnelles de la préconisation				

Commentaires et remarques :



PROJET DE DEVELOPPEMENT DE L'UNITE COMMERCIALE

Grille d'évaluation intermédiaire N° 3

CANDIDAT(E) : Nom : Prénom :	DATE : Etablissement :
---	---

DEGRE DE MAITRISE DE LA COMPETENCE
C33 – Evaluer le projet

Pertinence du suivi envisagé			
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
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 mobilise aucun moyen / outil	Utilise les moyens / outils existants	Choisit les moyens / outils adaptés	Elabore les moyens / outils
N'argumente pas	Argumente de façon peu pertinente et peu convaincante	Utilise des arguments pertinents	Argumente de façon convaincante

DEGRE DE MAITRISE DE LA COMPETENCE
C43 - Développer et maintenir la clientèle de l'unité commerciale

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
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
N'utilise aucune démarche / méthode	Met en œuvre une démarche / méthode	Maîtrise la démarche / méthode	Est capable de transférer la démarche / méthode
Ne mobilise aucun moyen / outil	Utilise les moyens / outils existants	Choisit les moyens / outils adaptés	Elabore les moyens / outils

DEGRE DE MAITRISE DE LA COMPETENCE
C51 – Elaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle

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
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
N'utilise aucune démarche / méthode	Met en œuvre une démarche / méthode	Maîtrise la démarche / méthode	Est capable de transférer la démarche / méthode
Ne mobilise aucun moyen / outil	Utilise les moyens / outils existants	Choisit les moyens / outils adaptés	Elabore les moyens / outils

SYNTHESE

Critères évalués	Degré de maîtrise			
	1	2	3	4
C33 – Evaluer le projet				
C43 - Développer et maintenir la clientèle de l'unité commerciale				
C51 – Elaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle				

Commentaires et remarques :