

Critères d'évaluation	Indicateurs	Excellent	Très bien	Acceptable (seuil de réussite)	Échec
Préparation adéquate à l'activité	<p>Présence de tous les documents nécessaires pour le mini-salon</p> <p>Utilisation de vêtements appropriés, propres et professionnels pour représenter la compagnie</p>	<p>L'étudiant a effectué une préparation approfondie pour le mini-salon.</p> <p>Il a suivi les notions vues en classe et s'est assuré d'avoir rempli tous les documents nécessaires.</p> <p>Son habillement, son discours et son approche client sont irréprochables.</p>	<p>L'étudiant a fait un effort considérable pour se préparer pour le mini-salon.</p> <p>Il a suivi les notions vues en classe et a rempli les documents nécessaires.</p> <p>Son habillement et son discours sont appropriés, mais son approche client pourrait être améliorée.</p>	<p>L'étudiant s'est préparé de manière satisfaisante pour le mini-salon.</p> <p>Il a suivi les notions vues en classe, mais a peut-être oublié certains détails importants.</p> <p>Son habillement et son discours sont appropriés, mais son approche client pourrait être renforcée.</p>	<p>L'étudiant n'a pas effectué une préparation adéquate pour le mini-salon.</p> <p>Il n'a peut-être pas suivi les notions vues en classe, ou a oublié des éléments importants.</p> <p>Son habillement, son discours et son approche client sont inappropriés.</p>
Analyse juste du besoin des clients	<p>Capacité à poser des questions ouvertes et précises pour comprendre les besoins du client.</p> <p>Capacité à écouter attentivement les réponses du client et à poser des questions de suivi pour clarifier ou approfondir les besoins.</p>	<p>L'étudiant pose des questions approfondies et pertinentes pour comprendre les besoins du client de manière complète et précise. Il montre une capacité à comprendre les motivations sous-jacentes et les attentes du client.</p>	<p>L'étudiant pose des questions adéquates pour comprendre les besoins du client, mais il pourrait être plus incisif pour obtenir des informations plus détaillées.</p>	<p>L'étudiant pose des questions de base pour comprendre les besoins du client, mais il pourrait mieux cerner les attentes et motivations sous-jacentes.</p>	<p>L'étudiant ne pose pas les bonnes questions pour comprendre les besoins du client ou ne pose pas suffisamment de questions pour obtenir une compréhension complète des attentes et motivations du client.</p>
Présentation du produit adapté au client	<p>La capacité de l'étudiant à présenter les caractéristiques et les avantages du produit de manière claire et compréhensible pour le client.</p> <p>La capacité de l'étudiant à personnaliser la présentation du produit pour répondre aux besoins et intérêts spécifiques du client.</p>	<p>L'étudiant a effectué une présentation claire, cohérente et convaincante du produit, en s'adaptant parfaitement aux besoins et intérêts du client.</p>	<p>L'étudiant a effectué une présentation adéquate du produit, en s'adaptant à certains des besoins et intérêts du client.</p>	<p>L'étudiant a effectué une présentation limitée du produit, en ne s'adaptant qu'à peu des besoins et intérêts du client.</p>	<p>L'étudiant n'a pas effectué de présentation convaincante du produit, en ne s'adaptant pas aux besoins et intérêts du client.</p>
Présentation complète des dossiers clients	<p>Tous les documents nécessaires sont inclus : Le dossier client doit contenir toutes les informations pertinentes pour le client et son entreprise.</p> <p>Organisation et structure du dossier : Le dossier client doit être organisé de manière à ce que les parties intéressées puissent accéder rapidement aux informations pertinentes.</p>	<p>Le dossier client est présenté de manière très complète et structurée, avec toutes les informations nécessaires clairement organisées.</p> <p>La présentation est professionnelle, visuellement attrayante, et est capable de communiquer rapidement les informations clés à un tiers, elle ne contient aucune erreur.</p>	<p>Le dossier client est complet et contient toutes les informations requises de manière détaillée et organisée.</p> <p>La présentation est claire, cohérente et facile à suivre, avec une mise en forme soignée et sans erreur majeure.</p>	<p>Le dossier client contient l'essentiel des informations requises, mais quelques informations importantes peuvent être manquantes ou présentées de manière incomplète.</p> <p>La présentation est claire et facile à suivre, mais peut comporter quelques erreurs mineures ou des incohérences mineures dans la mise en forme ou la présentation des informations.</p>	<p>Le dossier client est incomplet, des informations importantes sont manquantes ou des sections entières sont vides.</p> <p>La présentation est désorganisée et difficile à suivre, avec des erreurs ou des incohérences dans la mise en forme ou la présentation des informations.</p>

<p>Analyse cohérente du processus de vente</p>	<p>Description complète du processus de vente : L'étudiant fournit une description complète et détaillée du processus de vente, en décrivant toutes les étapes impliquées dans le processus, ainsi que les responsabilités et les tâches de chaque acteur.</p> <p>Identification des liens entre le travail fait et le vrai métier de représentant commercial : L'étudiant est capable d'identifier les liens entre le travail qu'il a effectué en tant que représentant commercial et le vrai métier de représentant commercial. Il démontre une compréhension claire des compétences et des connaissances nécessaires pour réussir en tant que représentant commercial.</p>	<p>Une analyse complète et détaillée du processus de vente auquel l'étudiant a participé est présentée en décrivant les liens entre le travail fait, le vrai métier de représentant commercial et les apprentissages réalisés durant le cours de manière cohérente.</p>	<p>Une analyse complète du processus de vente auquel l'étudiant a participé est présentée en décrivant les liens entre le travail fait, certains aspects du vrai métier de représentant commercial et certains des apprentissages réalisés durant le cours de manière cohérente.</p>	<p>Une analyse limitée du processus de vente auquel l'étudiant a participé est présentée en décrivant peu de liens entre le travail fait, le vrai métier de représentant commercial et les apprentissages réalisés durant le cours.</p>	<p>Une analyse floue du processus de vente auquel l'étudiant a participé est présentée en ce qui concerne les liens entre le travail fait, le vrai métier de représentant commercial et les apprentissages réalisés durant le cours.</p>
--	---	---	--	---	--