

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE
Prospection, négociation, suivi de clientèle

**GRILLE DE SYNTHÈSE DES ÉVALUATIONS ET PROPOSITION
DE NOTE E31 (U31) EN CCF**

**Pratique de la prospection, de la négociation, du suivi et de la
fidélisation de la clientèle - Coefficient : 2**

ACADÉMIE :	
NOM et Prénom du candidat :	Session :
Établissement ou Centre :	

OBJECTIFS DE FORMATION	Profil du candidat				Observations
	--	-	+	++	
A. COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES					
Prospecter					
Négocier					
Assurer le suivi et la fidélisation					
B. ATTITUDES PROFESSIONNELLES					
Communiquer					
S'adapter					
S'impliquer					
S'organiser – Prendre des initiatives					

-- : Très insuffisant - : Insuffisant + : Satisfaisant ++ : Très satisfaisant

Appréciations de l'équipe pédagogique :

Évaluation FINALE

Compétences professionnelles **/ 12**

Attitudes professionnelles **/ 08**

Proposition de note au jury **TOTAL : / 20**

Note sur 20 arrondie au ½ point supérieur

Nom et signature des professeurs de la spécialité :

Date