|  |
| --- |
| **BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DE L’ACCUEIL****Épreuve E2 Analyse de situations professionnelles** **liées à la relation commerciale****HOMEBOX** |
| N° du candidat : |
| **Critères d’évaluation** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| **Compétences générales** |
| Qualité de l’argumentation et de la réflexion |  |  |  |  |
| Qualité de l’expression écrite et usage approprié du vocabulaire professionnel |  |  |  |  |
| **Note /4** |  |
| **Compétences professionnelles** |
| Situer l’offre de l’organisation sur son marché |  |  |  |  |
| Repérer les caractéristiques du public |  |  |  |  |
| Appréhender l’offre de l’organisation |  |  |  |  |
| Co-construire avec le public la solution adaptée à ses besoins |  |  |  |  |
| Finaliser la relation commerciale |  |  |  |  |
| Mesurer l’efficacité des actions de fidélisation |  |  |  |  |
| Contribuer à la satisfaction et à la fidélisation |  |  |  |  |
| Recueillir les réclamations |  |  |  |  |
| Apporter une réponse à la réclamation et/ou au mécontentement |  |  |  |  |
| **Note /16** |  |
| **Compétences générales**  | **/4** |
| **Compétences et connaissances adaptées au contexte professionnel**  | **/16** |
| **NOTE GLOBALE PROPOSÉE** | **/20** |
| **Observations**  |

1. Compétences non maîtrisées
2. Compétences insuffisamment maîtrisées
3. Compétences maîtrisées
4. Compétences bien maîtrisées