BTS MUC – E4 : MUMGUC COFIDIS		N° candidats																				
Dossier 1 Analyse des performances de l'équipe des conseillers commerciaux																						
1.1	Analyse de la productivité	**3**																				
1.2	Actions managériales	**4**																				
1.3	Objectif de placement d'assurance-crédit	**4**																				
1.4	Tableau de bord	**6**																				
1.5	Analyse des performances et proposition de solutions	**8**																				
	Total Dossier 1	**25**																				
Dossier 2: Recrutement et intégration d'un nouveau conseiller commercial																						
2.1	Grille d'évaluation	**8**																				
2.2	Etapes de déroulement de l'entretien	**6**																				
2.3	Planification des 3 journées d'intégration	**6**																				
	Total Dossier 2	**20**																				
Dossier 3 : Tutorat d'un nouveau conseiller																						
3.1	Evaluation du risque client	**6**																				
3.2	Décisions de Julien et propositions	**7**																				
3.3	Calcul du revenu généré	**9**																				
3.4	Calcul de la valeur client	**8**																				
	Total Dossier 3	**30**																				
Forme		**5**																				
Total		**80**																				