

B.T.S Management Commercial Opérationnel - Session 2022  
ÉPREUVE E6 - MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE  
GRILLE D'ÉVALUATION - Forme Ponctuelle

(recto)

Compétences	N° de Question	NIVEAUX DE MAÎTRISE DES COMPÉTENCES					Critères d'évaluation
		Non évaluable.	Non maîtrisé	Maîtrise partielle	Bonne maîtrise	Excellente maîtrise	
<p><b><u>Organiser le travail de l'équipe commerciale</u></b></p> <p>Recenser les ressources disponibles et les besoins</p> <p>Répartir les tâches</p> <p>Réaliser les plannings</p> <p>Respecter la législation</p>	<b>1.1</b>						<p><i>Les contraintes légales, réglementaires sont respectées.</i></p> <p><i>La répartition des tâches est rationnelle.</i></p> <p><b>Les plannings sont opérationnels.</b></p> <p><i>Les informations utiles au travail de l'équipe sont transmises et expliquées.</i></p> <p><i>Les actions d'accompagnement sont efficaces.</i></p> <p><i>La communication est mise en œuvre au service de l'efficacité managériale</i></p>
<p><b><u>Recruter des collaborateurs</u></b></p> <p>Évaluer les besoins en compétences et en personnel</p> <p>Participer au recrutement</p> <p>Conduire un entretien de recrutement</p> <p>Intégrer les nouveaux arrivants</p>	<b>2.1 2.2 3.1 3.2</b>						<p><b>Les contraintes légales, réglementaires sont respectées</b></p> <p><b>Le recrutement est adapté aux besoins.</b></p> <p><i>Les nouveaux collaborateurs sont intégrés.</i></p> <p><b>La communication est mise en œuvre au service de l'efficacité managériale</b></p>
<p><b><u>Animer l'équipe commerciale</u></b></p> <p>Transmettre et expliquer les informations</p> <p>Conduire une réunion</p> <p>Conduire un entretien</p> <p>Favoriser l'implication des collaborateurs</p> <p>Accompagner et motiver l'équipe</p> <p>Repérer les besoins en formation</p> <p>Participer à la formation des collaborateurs</p> <p>Gérer les conflits et les situations de crise</p> <p>Prévenir et gérer les risques psycho-sociaux</p>	<b>1.2  3.3  3.3</b>						<p><b>Les contraintes légales, réglementaires sont respectées</b></p> <p><b>Les objectifs des réunions sont atteints.</b></p> <p><i>Les informations utiles au travail de l'équipe sont transmises et expliquées.</i></p> <p><i>Les objectifs des entretiens sont atteints.</i></p> <p><i>Les techniques d'animation sont maîtrisées.</i></p> <p><i>Les outils de stimulation sont mis en œuvre à bon escient.</i></p> <p><b>Les besoins en formation sont correctement repérés.</b></p> <p><i>La démarche de formation est efficace</i></p> <p><b>Les conflits, les risques psycho-sociaux, les situations de crise sont prévenus et/ou efficacement réglés.</b></p> <p><i>La communication est mise en œuvre au service de l'efficacité managériale</i></p>
<p><b><u>Évaluer les performances de l'équipe commerciale</u></b></p> <p>Concevoir et analyser un tableau de bord de suivi d'équipe</p> <p>Mesurer et analyser les performances individuelles et collectives</p> <p>Proposer des actions d'accompagnement</p>							<p><i>Les tableaux de bord sont opérationnels.</i></p> <p><i>La mesure et l'analyse des performances individuelles et collectives sont pertinentes.</i></p> <p><i>Les actions d'accompagnement sont efficaces.</i></p> <p><i>La communication est mise en œuvre au service de l'efficacité managériale</i></p>

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2022
U6 – Management d'une équipe commerciale	Durée : 2 heures 30
Code sujet : 22MCOMEC-GRILLE D'ÉVALUATION	Page 1 sur 2

(verso)

Non évaluable	Non maîtrisé	Maîtrise partielle	Bonne maîtrise	Excellente maîtrise
Compétence non mise en œuvre	Agit sans méthodologie ou avec une méthodologie inadaptée	Met en œuvre une méthodologie incomplète	Comprend et met en œuvre une méthodologie rigoureuse	Propose une méthodologie pertinente
	N'utilise pas d'outils ou ne les maîtrise pas	Mobilise correctement quelques outils	Choisit les outils adaptés	Adapte et/ou élabore des outils opérationnels
	N'analyse pas	Analyse de manière incomplète	Analyse de manière pertinente	Analyse et remédie
	Communique de façon non appropriée	Rend compte sans argumentation	Argumente et fait comprendre	Fait adhérer
	N'utilise pas d'information	Utilise partiellement les informations	Recherche et mobilise l'information	Produit des informations pertinentes et exploitables
	N'atteint pas les objectifs	Atteint en partie les objectifs	Atteint les objectifs	Dépasse les objectifs
	Ne formule aucune proposition ou des propositions incohérentes	Formule quelques propositions	Justifie et argumente ses propositions	Est force de proposition
	Ne prend pas en compte les contraintes	Prend en compte partiellement les contraintes	Intègre l'ensemble des contraintes	Anticipe les contraintes

<b>MATRICULE DU CANDIDAT :</b>	
<b>COMMISSION N° .....</b>	
<b>COMMENTAIRES DE LA COMMISSION SUR LES NIVEAUX DE MAÎTRISE DES COMPÉTENCES (justification de la note)</b>	<b>NOTE SUR 20</b>

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2022
U6 – Management d'une équipe commerciale	Durée : 2 heures 30
Code sujet : 22MCOMEC-GRILLE D'ÉVALUATION	Page 2 sur 2