

**B.T.S. Management Commercial Opérationnel - Session 2024**  
**EPREUVE DE MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE (E6)**  
**GRILLE D'ÉVALUATION - Forme Ponctuelle**

(recto)

Compétences	N° de Question	NIVEAUX DE MAITRISE DES COMPETENCES					Critères d'évaluation
		Non évaluable	Non maîtrisé	Maitrise partielle	Bonne maitrise	Excellente maitrise	
<b><u>Organiser le travail de l'équipe commerciale</u></b> Réaliser les plannings	2.2	Non traité	Ne respecte pas les contraintes organisationnelles.	Seule une partie des contraintes est respectée	Propose un planning intégrant l'ensemble des contraintes	Propose un planning pertinent et opérationnel, intégrant l'ensemble des contraintes	<i>Les plannings sont opérationnels.</i>
<b><u>Animer l'équipe commerciale</u></b> Transmettre et expliquer les informations Conduire une réunion	1.2	Non traité	Restitution de savoirs, ne sélectionne aucune information et n'utilise aucun support.	Proposition de réunion non aboutie et l'information sélectionnée non pertinente.	Préparation de réunion cohérente et sélection partielle des informations à transmettre.	Formule une proposition de réunion aboutie, pertinente, structurée et opérationnelle	<i>Les informations utiles au travail de l'équipe sont transmises et expliquées. Les objectifs des réunions sont atteints</i>
Repérer les besoins en formation Participer à la formation des collaborateurs	2.1	Non traité	N'utilise pas l'information spécifique à chaque collaborateur.	Mobilise l'information spécifique mais ne formule pas de propositions.	Proposition de formations mais incomplètes.	Proposition de formations complètes, pertinentes et justifiées.	<i>Les besoins en formation sont correctement repérés La démarche de formation est efficace</i>
Prévenir et gérer les risques psycho-sociaux	3.1	Non traité	Formule des propositions non cohérentes	Formule des propositions généralistes et n'identifie pas les risques psycho-sociaux	Formule des propositions adaptées aux risques psycho-sociaux	Formule des propositions adaptées aux risques psycho-sociaux en justifiant	<i>Les conflits, les risques psycho-sociaux, les situations de crise sont prévenus et/ou efficacement réglés.</i>
<b><u>Évaluer les performances de l'équipe commerciale</u></b> Mesurer et analyser les performances individuelles et collectives	1.1	Non traité	Ne calcule aucun indicateur N'analyse pas les performances	Calcule quelques indicateurs et/ou analyse de manière partielle les performances	Analyse de façon assez pertinente les performances en prenant appui sur des calculs d'indicateurs bien maîtrisés	Analyse de façon pertinente les performances, complète et structurée en prenant appui sur des calculs d'indicateurs très bien maîtrisés	<i>La mesure et l'analyse des performances individuelles et collectives sont pertinentes</i>

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2024
U6 – Management d'une équipe commerciale	Durée : 2 heures 30
Code sujet : 24MCOMEC-GRILLE_EVALUATION	Page 1 sur 2

<b>Non évaluable</b>	<b>Non maîtrisé</b>	<b>Maîtrise partielle</b>	<b>Bonne maîtrise</b>	<b>Excellente maîtrise</b>
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 MAITRISE DES COMPETENCES (justification de la note)</b>	<b>NOTE SUR 20</b>

(verso)

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2024
U6 – Management d'une équipe commerciale	Durée : 2 heures 30
Code sujet : 24MCOMEC-GRILLE_EVALUATION	Page 2 sur 2