

**B.T.S. Management Commercial Opérationnel - Session 2025**  
**E8 - MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE**  
**GRILLE D'ÉVALUATION**

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>  Recenser les ressources disponibles et les besoins	1.1	Non traité	Ne mobilise pas les données quantitatives pour évaluer les besoins et les ressources. Ne propose aucune solution pour combler le besoin.	Mobilise partiellement les données quantitatives et évaluation erronée des besoins et les ressources. Proposition de solution(s) inadaptée(s).	Mobilise les données quantitatives et évalue de façon pertinente les besoins et les ressources. Proposition d'une solution unique.	Mobilise les données quantitatives et évalue de façon pertinente les besoins et les ressources. Proposition de solutions alternatives.	<i>Les informations utiles au travail de l'équipe sont transmises et expliquées</i>  <i>La communication est mise en œuvre au service de l'efficacité managériale</i>
	1.2	Non traité	Formule un message non adapté à la cible. N'identifie pas de façon claire la problématique	Formule de façon claire un message adapté à la cible. N'identifie pas de façon claire la problématique et donc l'objet de la communication	Formule de façon claire un message adapté à la cible. Identifie de façon claire la problématique (non adéquation des besoins et des ressources)	Formule de façon claire un message adapté à la cible en respectant une forme professionnelle. Propose une ou des solutions adaptées	
<b><u>Recruter des collaborateurs</u></b>  Participer au recrutement	2.1	Non traité	N'utilise ni outil, ni critère de sélection	Elabore un outil partiellement adapté ou utilise des critères de sélection mais sans concevoir d'outil	Elabore un outil adapté et justifie partiellement son choix	Elabore un outil opérationnel et justifie son choix de manière pertinente	<i>Le recrutement est adapté aux besoins</i>
<b><u>Évaluer les performances de l'équipe commerciale</u></b>  Mesurer et analyser les performances individuelles et collectives	3.1	Non traité	Ne calcule aucun indicateur	Calcule quelques indicateurs mais ne les mobilise pas judicieusement pour formuler une analyse.	Mobilise efficacement des indicateurs mais l'analyse est descriptive.	Analyse de façon pertinente les performances en mettant en relation les indicateurs calculés.	<i>La mesure et l'analyse des performances individuelles et collectives sont pertinentes</i>  <i>La mesure et l'analyse des performances individuelles et collectives sont pertinentes</i>
Proposer des actions d'accompagnement	3.2	Non traité	Ne propose pas d'actions	Propose une ou des actions mais non réalistes ou incohérentes	Propose des actions adaptées	Propose des actions adaptées et mises en relation avec la problématique	<i>Les actions d'accompagnement sont efficaces.</i>

<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>