

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE**  
Prospection, négociation, suivi de clientèle

**GRILLE DE SYNTHÈSE DES ÉVALUATIONS ET PROPOSITION  
DE NOTE E31 (U31) EN CCF**

**Pratique de la prospection, de la négociation, du suivi et de la  
fidélisation de la clientèle - Coefficient : 2**

<b>ACADÉMIE :</b>	
<b>NOM et Prénom du candidat :</b>	<b>Session :</b>
<b>Établissement ou Centre :</b>	

OBJECTIFS DE FORMATION	Profil du candidat				Observations
	--	-	+	++	
<b>A. COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES</b>					
Prospecter					
Négocier					
Assurer le suivi et la fidélisation					
<b>B. ATTITUDES PROFESSIONNELLES</b>					
Communiquer					
S'adapter					
S'impliquer					
S'organiser – Prendre des initiatives					

-- : Très insuffisant   - : Insuffisant   + : Satisfaisant   ++ : Très satisfaisant

**Appréciations de l'équipe pédagogique :**

Évaluation FINALE	
Compétences professionnelles	/ 12
Attitudes professionnelles	/ 08
<b>Proposition de note au jury</b>	<b>TOTAL : / 20</b>

Note sur 20 arrondie au ½ point supérieur

*Nom et signature des professeurs de la spécialité :*

**Date**