

Annexe II : Grille d'autoévaluation pour la Compétence Marketing, Niveau 1

Marketing Apprentissages critiques BUT 1 (Niveau 1) Pour construire une offre commerciale simple					
	Pas maîtrisé ☹	Partiellement maîtrisé ☹	Maîtrisé ☺	Quelle trace ? Trace n°...	Dans quel contexte ? SAé ? Ressources ? Autres ? Page portfolio ?
Analyser l'environnement d'une entreprise en repérant et appréciant les sources d'informations (fiabilité et pertinence)					
Mettre en œuvre une étude de marché dans un environnement simple					
Choisir une cible et un positionnement en fonction de la segmentation du marché					
Concevoir une offre cohérente et éthique en termes de produits, de prix, de distribution et de communication					
Marketing Composantes Essentielles					
	Pas maîtrisé ☹	Partiellement maîtrisé ☹	Maîtrisé ☺	Quelle trace ? Trace n°...	Dans quel contexte ? SAé ? Ressources ? Autres ? Page portfolio ?
1.1 En analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers					
1.2 En évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché					
1.3 En quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur					
1.4 En analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise					
1.5 En élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents					
1.6 En adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique					

Annexe III : Grille d'autoévaluation pour la Compétence Vente, Niveau 1

Vente Apprentissages critiques BUT 1 (Niveau 1) Pour préparer l'entretien de vente					
	Pas maîtrisé ☹	Partiellement maîtrisé ☺	Maîtrisé ☺	Quelle trace ? Trace n°...	Dans quel contexte ? SAé ? Ressources ? Autres ? Page portfolio ?
Préparer un plan de découverte qui permette de profiler le client et découvrir ses besoins					
Concevoir un argumentaire de vente qui permette de proposer une solution adaptée aux besoins du client					
Concevoir des OAV efficaces Evaluer la performance commerciale au moyen d'indicateurs					
Recourir aux techniques adaptées à la démarche de prospection					
Recourir aux codes d'expression spécifiques et professionnels					
Vente Composantes Essentielles					
	Pas maîtrisé ☹	Partiellement maîtrisé ☺	Maîtrisé ☺	Quelle trace ? Trace n°...	Dans quel contexte ? SAé ? Ressources ? Autres ? Page portfolio ?
En respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique.					
En élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation					
En utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation					
En prospectant à l'aide d'outils adaptés					
En adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale					

Annexe IV : Grille d'autoévaluation pour la Compétence Communication Commerciale,
Niveau 1

Com.Co. Apprentissages critiques BUT 1 (Niveau 1) Pour structurer un plan de communication					
	Pas maîtrisé ☹	Partiellement maîtrisé ☺	Maîtrisé ☺	Quelle trace ? Trace n°...	Dans quel contexte ? SAé ? Ressources ? Autres ? Page portfolio ?
Identifier les cibles et objectifs de communication en tenant compte de la cohérence du mix					
Analyser de manière pertinente les moyens de communication commerciale (médias, hors médias, médias sociaux)					
Elaborer des supports simples (Imprimé Sans Adresse, affiches, dossier de sponsoring, ...)					
Analyser les indicateurs post campagne (impact, efficacité)					
Com.Co. Composantes Essentielles					
	Pas maîtrisé ☹	Partiellement maîtrisé ☺	Maîtrisé ☺	Quelle trace ? Trace n°...	Dans quel contexte ? SAé ? Ressources ? Autres ? Page portfolio ?
En élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix					
En utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation					
En produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs					
En respectant la réglementation en vigueur					