IUT de Sceaux - BUT TC – Semestre 3 Année universitaire 2024-2025

**Cas Escape Game – Proposition commerciale**

**Fiche d’évaluation**

|  |  |
| --- | --- |
| **Noms :** AIT BRAIM & PIERRE | **TD1** |
|  |  |
| **La forme** | 3/5 |
| Structuration : 1 page de garde / 1 synthèse / 1 devis (/1) | 1 |
| Orthographe, style, syntaxe (/2) | 1 |
| Qualité graphique de l’ensemble (/2) | 1 |
|  |  |
| **Le fond** | 9/15 |
| Présentation du besoin du client (/2) | 1,5 |
| Présentation de l’entreprise et du concept d’Escape Game (/2) | 0,5 |
| Qualité de la solution proposée (structurée / claire et bien argumentée / pertinente) (/4) | 2 |
| Mise en avant de l’équipe (/1) | 1 |
| Qualité du devis et cohérence du budget (forme / pas de mentions manquantes / TVA) (/2) | 1 |
| Originalité de l’ensemble (pas de similarités avec d’autres travaux) (/4) | 3 |
|  |  |
| **Note finale** | 12/20 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Commentaires :**  Il est surprenant de retrouver dans une proposition commerciale à destination d’un prospect le titre suivant : « Synthèse du cas Escape Game Poitiers »  « Votre établissement » : il semblerait qu’il y ait une confusion sur qui est le prospect…  La présentation du besoin doit d’avantage être personnalisé. Evitez le terme : « les 11 salariés » et dîtes plutôt « les 11 salariés de votre équipe » ou « vos 11 salariés ».  « Ne vous en faites pas » : terme maladroit dans une proposition commerciale.  La solution proposée est un peu déstructurée.  Dans l’offre, les termes employés sont maladroits.  La TVA est à 10% sur la nourriture et la remise doit s’appliquer sur le montant HT (et sur le jeu uniquement). |  |