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

**Cas Escape Game – Proposition commerciale**

**Fiche d’évaluation**

|  |  |
| --- | --- |
| **Noms :** Bugaud & Péron | **TD1** |
|  |  |
| **La forme** | 3,5/5 |
| Structuration : 1 page de garde / 1 synthèse / 1 devis (/1) | 1 |
| Orthographe, style, syntaxe (/2) | 1,5 |
| Qualité graphique de l’ensemble (/2) | 1 |
|  |  |
| **Le fond** | 10/15 |
| Présentation du besoin du client (/2) | 1,5 |
| Présentation de l’entreprise et du concept d’Escape Game (/2) | 1 |
| Qualité de la solution proposée (structurée / claire et bien argumentée / pertinente) (/4) | 3 |
| Mise en avant de l’équipe (/1) | 0 |
| 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) | 4 |
|  |  |
| **Note finale** | 14/20 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Commentaires :**  La qualité graphique de la page de garde est à revoir (harmonie des couleurs).  Un texte non justifié, cela ne fait pas professionnel.  Il est peu stratégique de rappeler au prospect ses craintes. Traitez-les dans la proposition commerciale sans les mentionner.  Une partie dans la présentation de la solution est redondante.  Evitez un vocabulaire trop familier (embêtant).  Sauf erreur de ma part, vous ne présentez jamais votre équipe et ses compétences ?  La TVA est à 20% sur les prestations de location (et pour le jeu).  La proposition commerciale monte en puissance, je trouve la deuxième partie bien mieux réussie. Il y a de très bons côtés dans votre proposition commerciale mais la grille d’évaluation ne vous a pas favorisée.  Par exemple, je trouve votre dernière phrase très réussie : « À très vite pour faire de ce team building un moment fort pour KIABI Poitiers SUD ! » |  |