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

**Cas Escape Game – Proposition commerciale**

**Fiche d’évaluation**

|  |  |
| --- | --- |
| **Noms :** COURSAN & SOUMBONOU | **TD1** |
|  |  |
| **La forme** | 4/5 |
| Structuration : 1 page de garde / 1 synthèse / 1 devis (/1) | 1 |
| Orthographe, style, syntaxe (/2) | 2 |
| Qualité graphique de l’ensemble (/2) | 1 |
|  |  |
| **Le fond** | 8,5/15 |
| Présentation du besoin du client (/2) | 1 |
| Présentation de l’entreprise et du concept d’Escape Game (/2) | 1 |
| 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) | 0,5 |
| Originalité de l’ensemble (pas de similarités avec d’autres travaux) (/4) | 3 |
|  |  |
| **Note finale** | 12,5/20 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Commentaires :**  Vous devez personnaliser le besoin du client. Ne parlez pas à la troisième personne du singulier et adressez vous directement à votre prospect.  Cette proposition est adressée au prospect. Cela ne semble pas être le cas de la vôtre.  Ne parlez pas des craintes : maladroit.  La distinction entre la présentation des solutions et l’offre n’est pas bien comprise.  La durée de l’escape game ne peut pas être d’1H30.  Le formalisme de votre devis ne respecte pas les obligations légales (cf document sur e-campus).  Pas de date d’émission du devis.  C’est bien d’avoir ainsi présenter les fondateurs ! |  |