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

**Cas Escape Game – Proposition commerciale**

**Fiche d’évaluation**

|  |  |
| --- | --- |
| **Noms :** Lakrib et Chandrakumar | **TD1** |
|  |  |
| **La forme** | 4,5/5 |
| Structuration : 1 page de garde / 1 synthèse / 1 devis (/1) | 1 |
| Orthographe, style, syntaxe (/2) | 2 |
| Qualité graphique de l’ensemble (/2) | 1,5 |
|  |  |
| **Le fond** | 10,5/15 |
| 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) | 1 |
| Qualité du devis et cohérence du budget (forme / pas de mentions manquantes / TVA) (/2) | 0,5 |
| Originalité de l’ensemble (similarités avec d’autres travaux /4) | 3,5 |
|  |  |
| **Note finale** | 15/20 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Commentaires :**  Il est inhabituel de reprendre les craintes d’un client dans une proposition commerciale.  De la manière dont vous l’avez réalisé, cela passe mais c’est à éviter.  Vous reprenez que les besoins fonctionnels (et les objectifs du team building) ?  L’ensemble de l’offre est agréable à consulter et il est possible de se projeter.  Reprenez toutefois un peu plus les objectifs du prospect.  Votre budget est bien amené.  Beaucoup de mentions légales sont absentes du devis, vous n’avez pas utilisé la ressource proposée sur e-campus (les obligations légales).  Le taux de TVA sur la nourriture est de 10%.  La présentation tient la route. |  |