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

**Cas Escape Game – Proposition commerciale**

**Fiche d’évaluation**

|  |  |
| --- | --- |
| **Noms :** Ludivine Jeannel | **TD2** |
|  |  |
| **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** | 9,5/15 |
| Présentation du besoin du client (/2) | 1 |
| Présentation de l’entreprise et du concept d’Escape Game (/2) | 1,5 |
| Qualité de la solution proposée (structurée / claire et bien argumentée / pertinente) (/4) | 2,5 |
| Mise en avant de l’équipe (/1) | 1 |
| Qualité du devis et cohérence du budget (forme / pas de mentions manquantes / TVA) (/2) | 1,5 |
| Originalité de l’ensemble (pas de similarités avec d’autres travaux) (/4) | 2 |
|  |  |
| **Note finale** | 13/20 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Commentaires :**  La présentation du devis est vraiment à revoir = en termes de design.  Ne parlez pas à la troisième personne en citant le client. Cette offre lui est adressée.  Il est maladroit de rappeler au prospect ses craintes.  Dans la présentation des solutions, reliez plus celles-ci au besoin du client.  Présentez des tarifs hors taxes.  TVA à 20% pour la location de la salle. |  |