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

**Cas Escape Game – Proposition commerciale**

**Fiche d’évaluation**

|  |  |
| --- | --- |
| **Noms :** MAMBI Divine et UGER Tessa | **TD2** |
|  |  |
| **La forme** | 4,5/5 |
| Structuration : 1 page de garde / 1 synthèse / 1 devis (/1) | 1 |
| Orthographe, style, syntaxe (/2) | 1,5 |
| Qualité graphique de l’ensemble (/2) | 2 |
|  |  |
| **Le fond** | 8,5/15 |
| 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) | 1,5 |
|  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 :**Il faut personnaliser la proposition commerciale : au lieu d’écrire « entre leurs collaborateurs », il est préférable d’énoncer : « entre vos collaborateurs ».Vous ne citez jamais le nom de votre destinataire « Mme Torrente ».Dans les solutions, vous annoncer les objectifs du prospect mais il manque ce que vous proposez…N’annoncez pas des prix TTC puis HT dans la même ligne, restez cohérent.**Le devis est bien réussi, juste une petite erreur de TVA.** |  |