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.** |  |