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

**Cas Escape Game – Proposition commerciale**

**Fiche d’évaluation**

|  |  |
| --- | --- |
| **Noms : Garcia & Trabelsi** | **TD3** |
|  |  |
| **La forme** | 2,5/5 |
| Structuration : 1 page de garde / 1 synthèse / 1 devis (/1) | 1 |
| Orthographe, style, syntaxe (/2) | 1 |
| Qualité graphique de l’ensemble (/2) | 0,5 |
|  |  |
| **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) | 2 |
| Mise en avant de l’équipe (/1) | 0,5 |
| 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** | 11/20 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Commentaires :**  Il faut justifier le texte.  Gardez une cohérence dans votre charte graphique pour les 3 éléments.  Personnalisez la proposition, ne dites pas « les dirigeants » mais « vos dirigeants ».  Ne rappelez pas au prospect ses craintes.  Le style écrit doit être amélioré.  Ne mettez pas de majuscule quand cela ne doit pas être le cas « planning ».  Un tiret sans rien en face, cela n’est pas professionnel…  La présentation des solutions n’est pas assez reliée aux objectifs du prospect.  **Le devis est à revoir, il semblerait que vous n’ayez pas pris connaissance du document sur le formalisme légal, beaucoup de mentions sont manquantes.** |  |