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

**Cas Escape Game – Proposition commerciale**

**Fiche d’évaluation**

|  |  |
| --- | --- |
| **Noms :** Poret – Mansuela Naudy | **TD3** |
|  |  |
| **La forme** | 4/5 |
| Structuration : 1 page de garde / 1 synthèse / 1 devis (/1) | 1 |
| Orthographe, style, syntaxe (/2) | 2 |
| Qualité graphique de l’ensemble (/2) | 1 |
|  |  |
| **Le fond** | 12/15 |
| Présentation du besoin du client (/2) | 2 |
| Présentation de l’entreprise et du concept d’Escape Game (/2) | 2 |
| 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) | 3 |
|  |  |
| **Note finale** | 16/20 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Commentaires :**  Il est dommage de ne pas avoir réussi à trouver un moyen d’intégrer un devis plus net dans votre offre commerciale. Qu’auriez-vous réellement fait dans un cas réel ? Le mettre à nouveau en pièce jointe n’est pas une bonne solution.  J’attends que vous reliiez un peu plus les objectifs de la cliente aux solutions proposées.  Dans la présentation de vos tarifs, ne mélangez pas des prix HT et TTC.  La TVA est de 10% pour les prestations de restauration.  L’ensemble reste très attractif, bravo ! |  |