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

**Cas Escape Game – Proposition commerciale**

**Fiche d’évaluation**

|  |  |
| --- | --- |
| **Noms :** ABDUL Fizza / HOUFAF-KHOUFAF Bilal | **TD 4** |
|  |  |
| **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** | 10/15 |
| Présentation du besoin du client (/2) | 1,5 |
| 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 |
| Mise en avant de l’équipe (/1) | 0,5 |
| Qualité du devis et cohérence du budget (forme / pas de mentions manquantes / TVA) (/2) | 2 |
| Originalité de l’ensemble (pas de similarités avec d’autres travaux) (/4) | 2 |
|  |  |
| **Note finale** | 14/20 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Commentaires :**  Pas d’identification de votre client sur la page de garde (ni nom ni de logo)  Evitez de noter la problématique sur votre offre commerciale  La présentation du besoin doit d’avantage être personnalisé.  La solution proposée est un peu déstructurée.  Pensez à présenter davantage votre équipe et ses compétences  Dans votre devis, vous n’intégrez pas la responsable ni dans le jeu ni au repas ? |  |