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

**Cas Escape Game – Proposition commerciale**

**Fiche d’évaluation**

|  |  |
| --- | --- |
| **Noms :** LE MOIGNE Maxence / MBOME Mawuena | **TD** |
|  |  |
| **La forme** | 3,5/5 |
| Structuration : 1 page de garde / 1 synthèse / 1 devis (/1) | 1 |
| Orthographe, style, syntaxe (/2) | 1 |
| Qualité graphique de l’ensemble (/2) | 1,5 |
|  |  |
| **Le fond** | 7,5/15 |
| Présentation du besoin du client (/2) | 1 |
| Présentation de l’entreprise et du concept d’Escape Game (/2) | 2 |
| Qualité de la solution proposée (structurée / claire et bien argumentée / pertinente) (/4) | 1,5 |
| 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) | 2 |
|  |  |
| **Note finale** | 11/20 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Commentaires :**  Pas de nom ni de logo sur la page de garde de votre client.  Un texte non justifié, cela ne fait pas professionnel.  Il est peu stratégique de rappeler au prospect ses craintes. Traitez-les dans la proposition commerciale sans les mentionner.  Attention dans votre offre, vous annoncez des prix sans précision…  Sauf erreur de ma part, vous ne présentez jamais votre équipe et ses compétences ?  Le formalisme de votre devis ne respecte pas les obligations légales (cf document sur e-campus). Pas de date d’émission du devis… |  |