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

**Cas Escape Game – Proposition commerciale**

**Fiche d’évaluation**

|  |  |
| --- | --- |
| **Noms :** VIALE-CIVATTE Max / MAUGE Cassandra | **TD 4** |
|  |  |
| **La forme** | 3/5 |
| Structuration : 1 page de garde / 1 synthèse / 1 devis (/1) | 1 |
| Orthographe, style, syntaxe (/2) | 1 |
| Qualité graphique de l’ensemble (/2) | 1 |
|  |  |
| **Le fond** | 8/15 |
| Présentation du besoin du client (/2) | 1 |
| Présentation de l’entreprise et du concept d’Escape Game (/2) | 1 |
| Qualité de la solution proposée (structurée / claire et bien argumentée / pertinente) (/4) | 2 |
| Mise en avant de l’équipe (/1) | 1 |
| Qualité du devis et cohérence du budget (forme / pas de mentions manquantes / TVA) (/2) | 1 |
| Originalité de l’ensemble (pas de similarités avec d’autres travaux) (/4) | 2 |
|  |  |
| **Note finale** | 11/20 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Commentaires :**  Le nom ou logo de votre client n’apparaît pas …  Un texte non justifié, cela ne fait pas professionnel.  Le titre Synthèse de votre projet suivi de synthèse du projet ???  La présentation du besoin doit d’avantage être personnalisé.  Il est peu stratégique de rappeler au prospect ses craintes. Traitez-les dans la proposition commerciale sans les mentionner.  Evitez les termes : « Solutions de vos problèmes ».  La TVA sur la nourriture est à 10% |  |