Grille d’évaluation SAE BDRMC BUT3 / Présentation de la stratégie commerciale / Cas Celeste

Nom des étudiants : AYA / KITENGE / SANCHES / ZANGA / Note : 11/20

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Critères d'Évaluation** | **Très bon niveau (4)** | **Bon niveau (3)** | **Niveau moyen (2)** | **Niveau Insuffisant (1)** | **Niveau Inacceptable (0)** |
| Construction de la stratégie | Le groupe démontre une construction approfondie de la stratégie commerciale, en expliquant de manière claire et précise les objectifs, les avantages et les étapes clés. | Le groupe propose une solide stratégie commerciale, en expliquant de manière convaincante ses principaux éléments. | La stratégie commerciale, tient la route mais des détails ou des nuances peuvent être manquantes. | Le groupe démontre une compréhension limitée de la stratégie commerciale, avec des lacunes évidentes. | La stratégie commerciale est mal construite et superficielle. |
| Créativité et originalité de la stratégie | La présentation propose des idées originales et innovantes pour la stratégie commerciale, montrant une réflexion créative. | La présentation inclut des idées créatives qui enrichissent la stratégie commerciale. | La stratégie commerciale est principalement conventionnelle avec quelques éléments créatifs mineurs. | La stratégie commerciale manque de créativité et d'originalité. | La stratégie commerciale est totalement dépourvue de créativité. |
| Argumentation et justification | Le groupe présente des arguments solides et convaincants pour soutenir la stratégie commerciale, en utilisant des preuves et des exemples pertinents. | Le groupe offre des arguments convaincants, bien que certains détails puissent être renforcés. | Les arguments sont acceptables, mais leur justification pourrait être améliorée. | Les arguments sont faibles et manquent de preuves. | Les arguments sont incohérents et non convaincants |
| Attitude générale et engagement | Le groupe est enthousiaste, confiant et maintient une attitude positive tout au long de la présentation.  | Le groupe est globalement enthousiaste. | Le groupe peut montrer de l'enthousiasme par moments, mais son engagement est inconstant. | Le groupe manque d'enthousiasme. | Le groupe semble désintéressé et apathique. |
| Qualité dans la réponse aux questions | Le groupe répond de manière complète et convaincante aux questions, démontrant une maîtrise totale du sujet. | Le groupe répond adéquatement aux questions, bien que certaines réponses puissent nécessiter plus de détails. | Les réponses aux questions sont partielles et montrent des lacunes dans la compréhension. | Le groupe a du mal à répondre aux questions de manière satisfaisante. | Le groupe reste sur la défensive et montre son incompréhension face aux questions posées. |