

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DE L'ACCUEIL**Épreuve E2****Analyse de situations professionnelles
liées à la relation commerciale****TAKTIC**

N° du candidat :

Critères d'évaluation**1****2****3****4****Compétences générales**

Qualité de l'argumentation et de la réflexion

Qualité de l'expression écrite et usage approprié du vocabulaire professionnel

Note /4**Compétences professionnelles**

Situer l'offre de l'organisation sur son marché

Repérer les caractéristiques du public

Identifier les supports utiles à la relation commerciale

Appréhender l'offre de l'organisation

Co-construire avec le public la solution adaptée à son besoin

Finaliser la relation commerciale

Contribuer à la satisfaction et à la fidélisation

Note /16**Compétences générales****/4****Compétences et connaissances adaptées au contexte professionnel****/16****NOTE GLOBALE PROPOSÉE****/20****Observations**

1. Compétences non maîtrisées
2. Compétences insuffisamment maîtrisées
3. Compétences maîtrisées
4. Compétences bien maîtrisées