

AIDE POUR LA PREPARATION DE L'ORAL E11

NOM, Prénom : _____

Titre du projet : _____

EVALUATION

Date : __/__/__

TI	I	S	TS

Utilisation d'une fiche :
 OUI NON

Utilisation d'un diaporama :
 OUI NON

Autres supports utilisés :

Tenue professionnelle

Attitude, volume, ton débit, gestes, posture

Langage, voca pro, Argumentation

Préparation

INTRODUCTION

~1'

- PRESENTATION PERSONNELLE
- NOM DE L'ENTREPRISE
- TITRE DU PROJET
- PLAN DE L'EXPOSE A PRESENTER

⇒ **DIAPO 1 et 2**

DEVELOPPEMENT

~4'

- P1 : PRESENTATION DE L'ENTREPRISE + STRATEGIE / POSITIONNEMENT

⇒ **DIAPO 3, 4, 5**

~1'

- P2 : PROBLEMATIQUE ET STRATEGIE

⇒ **DIAPO 6, 7**

~2'

- P3 : PHASE A : préparation

⇒ **DIAPO 8**

~3'

- P3 : PHASE B : déroulement

⇒ **DIAPO 9, 10**

~1

- P3 : PHASE C : Evaluation

⇒ **DIAPO 11, 12**

CONCLUSION

⇒ **DIAPO 13, 14**

~1'

- BILAN : difficultés, propositions d'améliorations
- AI-JE ATTEINT LES OBJECTIFS ? / RESOLU MA PROBLEMATIQUE ?

Bilan personnel

AUTO EVALUATION EN SITUATION D'ENTRAINEMENT

Situation n°2 : Soutenance du dossier de promotion – animation ³	TI	I	S	TS	
Analyse de l'offre commerciale : Diagnostic, adéquation des choix avec les préconisations					
Respect des règles de merchandising liées au(x) produit(s) ou au secteur : connaissance des produits, présentation, mise en place des produits					
Respect de la réglementation en vigueur : hygiène et sécurité liées au(x) produit(s), réglementation spécifique à la promotion – animation					
Cohérence du raisonnement et justesse des résultats : évaluation de l'action, résultats obtenus, retombées sur les ventes, etc.					
Qualité de la communication					
Sous total 2					/ 10