

# ATTRIBUTION DES PRIX

Classement

6<sup>ème</sup> Prix du projet ~~LE PLUS INNOVANT~~ JEUNES ESPOIRS (proposé par le jury)

Groupe 1

3<sup>ème</sup> Prix du projet **LE PLUS ORIGINAL**

Groupe 2

4<sup>ème</sup> Prix du projet « **ESPRIT D'EQUIPE** »

Groupe 3

2<sup>ème</sup> Prix du projet **LE PLUS VENDEUR**

Groupe 5

5<sup>ème</sup> Prix du projet **LE PLUS FUN**

Groupe 4

1<sup>er</sup> Prix du projet **COUP DE COEUR DU JURY**

Groupe 7

**ANNEXE 3 GRILLE d'évaluation Programme de Fidélisation Bac Pro / BTS**

Groupe N° 3

4 min 14

Résultats liés à la mesure de la valeur client, à la segmentation de la clientèle et à la détermination du programme de fidélisation	Validation
Qualité de l'analyse du contexte commercial de la PME	☺ = ☹
Qualité des productions présentées	☺ = ☹
Capacité à expliquer et justifier les démarches, les techniques et les traitements dans la réalisation des travaux	☺ = ☹
Précision et rigueur de la présentation de la production demandée	☺ = ☹
<b>Résultats liés à la mobilisation des ressources de l'environnement technologique</b>	
Pertinence et maîtrise des fonctionnalités mises en œuvre sur tableur, logiciel de PREAO etc.	☺ = ☹
Sélection et utilisation adaptée des outils ou services informatiques et numériques de communication adaptés au contexte et aux usages	☺ = ☹
<b>Résultats en termes de communication</b>	
Présenter de manière structurée (introduction, parties et sous-parties, conclusion)	☺ = ☹
Présenter la problématique	☺ = ☹
Qualité de l'exposé oral (expression, vocabulaire, voix audible)	☺ = ☹
Qualité des écrits professionnels présentés dans le respect des règles, des usages professionnels et des valeurs de l'entreprise	☺ = ☹
Capacité à répondre aux questions posées (prise de parole spontanée, prise de recul, etc.)	☺ = ☹
Posture et participation de chaque membre du groupe (interactions,...)	☺ = ☹

**NOTE FINALE ATTRIBUEE**

13 /20

**Vos commentaires :**

Présentation de l'entreprise et des outils un peu rapide  
Introduction des outils de fidélisation par le sketch

**Prix attribué :** Esprit d'équipe

**ANNEXE 3 GRILLE d'évaluation Programme de Fidélisation Bac Pro / BTS**

Groupe N° 7

Résultats liés à la mesure de la valeur client, à la segmentation de la clientèle et à la détermination du programme de fidélisation	Validation
Qualité de l'analyse du contexte commercial de la PME	☺ = ☹
Qualité des productions présentées	☺ = ☹
Capacité à expliquer et justifier les démarches, les techniques et les traitements dans la réalisation des travaux	☺ = ☹
Précision et rigueur de la présentation de la production demandée	☺ = ☹
<b>Résultats liés à la mobilisation des ressources de l'environnement technologique</b>	
Pertinence et maîtrise des fonctionnalités mises en œuvre sur tableur, logiciel de PREAO etc.	☺ = ☹
Sélection et utilisation adaptée des outils ou services informatiques et numériques de communication adaptés au contexte et aux usages	☺ = ☹
<b>Résultats en termes de communication</b>	
Présenter de manière structurée (introduction, parties et sous-parties, conclusion)	☺ = ☹
Présenter la problématique	☺ = ☹
Qualité de l'exposé oral (expression, vocabulaire, voix audible)	☺ = ☹
Qualité des écrits professionnels présentés dans le respect des règles, des usages professionnels et des valeurs de l'entreprise	☺ = ☹
Capacité à répondre aux questions posées (prise de parole spontanée, prise de recul, etc.)	☺ = ☹
Posture et participation de chaque membre du groupe (interactions,...)	☺ = ☹

**NOTE FINALE ATTRIBUEE**

17/20

**Vos commentaires :**

Très bon investissement de tous -  
 Démarche très pédagogique qui a permis une bonne contextualisation -  
 Bonne réaction aux questions - Tentative de chacun de participer à l'oral

**Prix attribué :** Coup de cœur du jury