

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

SESSION 2018

Sous épreuve E52 NÉGOCIATION VENTE EN LANGUE ÉTRANGÈRE
Forme Ponctuelle (épreuve ponctuelle pratique et orale)

CANDIDAT :	Matricule :
Nom :	Date :
Prénom(s) :	Commission n°:
	Langue étrangère utilisée (LVA) :

40 minutes : Simulation 15 minutes maximum - Entretien 25 minutes maximum

ÉVALUATION DU CANDIDAT

APPRÉCIATION DES COMPÉTENCES ET ATTITUDES PROFESSIONNELLES				
Compétences et attitudes professionnelles	1	2	3	4
Rédiger une offre adaptée				
Préparer et organiser la mission de vente				
Négocier en langue vivante étrangère avec des clients / partenaires étrangers				
Pratiquer l'écoute active				

- 1 - N'a pas développé la compétence/attitude professionnelle ou présente des lacunes graves dans le développement de la compétence/attitude professionnelle ...
- 2 - Présente des lacunes dans le développement de la compétence/attitude professionnelle nécessitant un approfondissement
- 3 - A atteint un niveau de maîtrise satisfaisant de la compétence/attitude professionnelle
- 4 - A atteint un niveau élevé dans le développement de la compétence/attitude professionnelle

Critères d'évaluation du candidat :

- Qualité de l'analyse de la situation de négociation
- Adaptation de la préparation de la négociation à la situation et au client
- Pertinence de la stratégie de négociation adoptée
- Maîtrise des techniques de vente
- Qualité de l'argumentation et écoute active du client
- Maîtrise de la relation de face à face dans un contexte interculturel
- Qualité de la communication en langue étrangère
- Capacité à proposer une solution adaptée

ÉVALUATION DU CANDIDAT

COMMENTAIRE⁽²⁾ SUR L'ENSEMBLE DE LA PRESTATION (<i>Justification de la note</i>)		
<table border="1"><tr><td>NOTE SUR 20 ⁽¹⁾</td></tr></table>		NOTE SUR 20 ⁽¹⁾
NOTE SUR 20 ⁽¹⁾		
<p>(1) note arrondie au demi-point supérieur</p>		
Membres de la commission - -	Signatures	

(2) Ce document d'évaluation peut être communiqué au candidat, à sa demande, après délibération du jury.