

EPREUVE DE LA CERTIFICATION - Plan d'actions marketing et/ou commerciales
Responsable marketing Opérationnel
Grille d'évaluation - écrit

Compétence évaluée : Contribuer à la définition de la stratégie marketing et commerciale

Nom du Centre :

Nom de l'apprenant :

EVALUATION PLAN D'ACTIONS MARKETING ET/OU COMMERCIALES	BAREME	NOTE	COMMENTAIRES
Stratégie commerciale Rappel du contexte et des actions à mener. Cohérence et pertinence entre la stratégie et les actions	3		
Objectifs : Les objectifs sont clairement exposés et assoient l'utilité du PAC pour l'entreprise les enjeux du PAC sont identifiés et justifiés	4		
Déroulé du Plan d'actions Marketing et / ou commerciales La démarche est structurée, l'argumentation des actions est pertinente et s'appuie sur des informations qualitatives (qui, quoi, quand, ou?) L'expérience des exercices précédents est prise en considération. Les contraintes économiques et financières sont prises en compte.	7		
Moyens: Le budget est défini et les ressources nécessaires allouées	4		
CAPACITES REDACTIONNELLES	2		
Total Note sur 20 points	20	0	

Nom du Correcteur :

Signature :