**Grille sur la présentation orale B to B**

**Noms et prénoms des étudiants :**

**-**

**-**

**-**

**-**

**-**

**Groupe de TD :**

**Identification du partenaire et de son activité :**

**Pour chaque compétence à évaluer : validée s’il y a au moins un lien pertinent avec le cours**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Rubriques | Compétences à évaluer | Validée | Non Validée | Commentaires sur la non validation | Vérification **LC CM**  Ok / EGNI / EINP |
| Caractérisation du B to B |  |  |  |  |  |
|  | Caractériser la demande dérivée |  |  |  |  |
|  | Identifier les acteurs de la filière et/ou de l’éco-système, indiquer leur rôle et décrypter l’influence qu’ils exercent |  |  |  |  |
|  | Description des clients (nombre et hétérogénéité /homogénéité) |  |  |  |  |
| La politique de produit |  |  |  |  |  |
|  | Caractériser les éléments de la politique produit |  |  |  |  |
|  | Commenter en référence aux spécificités B to B (standardisation de l’offre ? accompagnement de type partenariat) |  |  |  |  |
| La politique de prix |  |  |  |  |  |
|  | Caractériser la politique de prix mise en place |  |  |  |  |
|  | Commenter en référence  aux spécificités B to B (négociation tarifaire possible ou pas) |  |  |  |  |
| La politique de distribution |  |  |  |  |  |
|  | Commenter les canaux de distribution  en référence  aux spécificités B to B (nature des circuits) |  |  |  |  |
| La  politique  de communication |  |  |  |  |  |
|  | Commenter les actions de communication en référence aux spécificités B to B (actions mises en place) |  |  |  |  |
| Respect des 15 minutes |  |  |  |  |  |