

DESCRIPTION DE L'ÉVALUATION PAR LES PAIRS

Intérêts :

Pour l'évalué : multiplicité des évaluations

Pour les évaluateurs : permettre de prendre du recul sur sa propre compréhension des compétences attendues

Procédure :

Chaque sous-groupe d'étudiants passe à l'oral.

Chaque étudiant des autres sous-groupes évalue cette présentation. Une concertation est ensuite menée de manière à remettre une seule grille collective. Vous devez fournir au sous-groupe qui présente un maximum de commentaires pertinents pour lui permettre d'améliorer sa présentation.

Modalités de l'évaluation des présentations orales :

Il faut utiliser l'une des deux grilles ci-dessous.

Pour chaque rubrique il faut chercher à vérifier si ce qui est présenté oralement explique en quoi les spécificités des services ou du contexte B to B influencent ce qui est décrit à propos du partenaire. Dans ce cas la compétence est validée. Sinon il faut indiquer non validée. Dans tous les cas il faut expliquer pourquoi dans la colonne commentaire.

Consigne de dépôt de la grille d'évaluation collective

Chaque groupe désigne une personne contact

Date limite : la fin du TD de la semaine 48

Envoi sur methodepfr@u-bordeaux.fr en fichier doc avec en objet le numéro du groupe le nom de la personne contact et le nom du PFR. Avec en copie la personne contact du groupe évalué

Ex dupont martin durand et dupin du groupe 2 évaluent un oral sur Peugeot et Dupont est personne contact

Groupe2DurandPeugeot

Evaluation par Laurence Chérel et Catherine Madrid

Pour chaque compétence (rubrique), les enseignantes évaluent la pertinence des commentaires fournis et pénalisent l'absence de repérage d'erreurs graves (erreurs graves non identifiées EGNI) ainsi que la signalisation d'erreurs qui n'en sont pas (erreurs identifiées non pertinentes EINP).

Chaque compétence évaluée sans EGNI et EINP donne lieu à un OK à l'exception **des rubriques surlignées.**

Exemples :

EGNI : ne pas relever qu'une équipe parle de demande dérivée pour une activité de service b to c

EINP : indiquer qu'une équipe n'a pas parlé de demande dérivée dans une présentation consacrée à une activité de service.

Barème de l'évaluation par LC et CM

0 OK = 5

1 OK = 8

2 OK = 10

3 OK = 12

4 OK = 15

5 ou 6 OK =20

Les retours seront fournis par mail via la personne contact dans un délai maximum d'une semaine après le TD de la semaine 48 et mis à la disposition de l'ensemble du groupe de Td via la personne contact de façon à ce que chaque sous-groupe puisse tenir compte de tous ces commentaires pour préparer sa présentation finale.

Grille sur la présentation orale B to B

Pour chaque compétences à évaluer : validée s'il y a au moins un lien pertinent avec le cours

Être capable de comprendre comment les spécificités des services ou du contexte B to B influencent la conception de l'offre commerciale

Noms et prénoms des étudiants qui évaluent

-
-
-
-
-

Groupe de TD :

Partenaire présenté à l'oral : :

Rubriques	Compétences à évaluer	Validé	Non Validé	Commentaires
Identification du Partenaire Fil Rouge et de son activité				
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)			
Orthographe				
Organisation de la parole				
Respect des 15 minutes				

Grille sur la présentation orale service

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

Noms et prénoms des étudiants :

-
-
-
-
-

Groupe de TD :

Identification du partenaire et de son activité :

Rubrique	Compétences	validée	non validée	commentaires
Identification du Partenaire Fil Rouge et de son activité				
Caractérisation de l'activité de service				
	Caractériser le niveau d'intangibilité de l'offre			
	Commenter le rôle du personnel en contact			
	Commenter la participation du client			
	Identifier les acteurs de l'écosystème			
	Commenter le rôle de la logistique			
La politique de produit				
	Caractériser les			

	éléments de la politique produit			
	Commenter en référence aux spécificités service (service de base et services périphériques)			
La politique de prix				
	Caractériser la politique de prix			
	Commenter en référence aux spécificités des activités de service (régulation selon horaires, participation du client ou offres groupées)			
La politique de distribution				
	Commenter en référence aux spécificités des activités de service (à domicile, en réseau, automatisé etc)			
La politique de communication				
	Commenter en référence aux spécificités des activités de service (communication institutionnelle, indice de qualité etc)			
Orthographe				

Organisation de la parole				
Respect des 15 minutes				