Grilles d’évaluation des présentations orales B to B ou Service

 **Principes généraux de la grille de correction pour l’évaluation par les pairs et l’oral final**

 **Tout document comportant plus de deux fautes d’orthographe, de grammaire ou de syntaxe par diapositive est considéré comme comportant une erreur grave.**

**Barème :**



|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| critères d’évaluation | Erreurs graves (eg) | Inexactitude | Validé ou pas et pourquoi ? |
| Respect des 10 minutes(hors Ok) |  |  |  |
| Analyser de façon critique la cible choisie au regard de vos connaissances des spécificités de l'activité en B2B ou de service |  Ne faire aucun lien avec les analyses du S3 Critères de segmentation qui définissent des segments qui ne s’excluent pas mutuellement  Confusion entre stratégie de ciblage et de positionnementPas de description explicite de la stratégie de ciblage Commenter la stratégie de ciblage sans segmentationPas de commentaire de la stratégie de ciblage Absence d’attributs saillantsUtilisation impropre de concepts théoriques | Segmentation non approfondieCommentaire erroné |  |
| Construire le triangle de référence du positionnement voulu par l’entreprise | Erreur sur les pôlesLe positionnement doit être cohérent avec la stratégie de ciblage Attente trop largeAttente différente des AS Utilisation impropre de concepts théoriques |  |  |
| Analyser ce positionnement au regard de vos propres connaissances des spécificités du B2B ou des services | Ne faire aucun lien avec les analyses du S3Ne pas commenter l’adaptation de l’offre aux attentesNe pas commenter la différenciation de l'offre par rapport aux concurrentsUtilisation impropre de concepts théoriques | Commentaire erroné |  |
| Sources(hors Ok) | Aucune |  |  |

**3 OK particulièrement bien commentés = 15 ou 20**

**3 OK =12**

**2 OK = 8**

**1 OK = 5**

**0 OK = 0**