**GRILLE DE NOTATION MON TALENT COMMERCIAL**

Elève :

Etablissement Scolaire :

Niveau de classe :

**MANCHE 1**

Aptitude à mener une découverte des besoins et à présenter l’offre

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| CRITERES | | NOTES | | |
| 1. Prise de Contact | |  | | |
| 1.1 | Approche / Première impression | 0 | 1 | 2 |
| 1.2 | Comportement | 0 | 1 | 2 |
| 1.3 | Démarrage de l’entretien, rappel de l’objectif du RDV | 0 | 1 | 2 |
| 1. Découverte des caractéristiques du client | |  | | |
| 2.1 | Questionnement structuré | 0 | 1 | 2 |
| 2.2 | Capacité d’écoute et d’analyse | 0 | 1 | 2 |
| 2.3 | Connaissance des besoins | 0 | 1 | 2 |
| 2.4 | Reformulation | 0 | 1 | 2 |
| 2.5 | Synthèse de la découverte | 0 | 1 | 2 |
|  | **TOTAL MANCHE 1** |  | | |

🡺 Sélection Manche 2 : 🞎 OUI 🞎 NON

**MANCHE 2**

Présentation de l’offre

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| CRITERES | | NOTES | | |
| 1. | Utilisation des supports | 0 | 1 | 2 |
| 2. | Mise en avant des avantages et valeur ajoutée | 0 | 1 | 2 |
| 3. | Présentation adaptée aux bénéfices attendus | 0 | 1 | 2 |
| 1. Argumentaire | |  | | |
| 4.1 | Précision et justesse des arguments avancés | 0 | 1 | 2 |
| 4.2 | Structure de l’argumentation | 0 | 1 | 2 |
| 1. Traitement des objections | |  | | |
| 5.1 | Ecoute de l’objection | 0 | 1 | 2 |
| 5.2 | Acceptation et demande de précisions | 0 | 1 | 2 |
| 5.3 | Reformulation et compréhension de l’objection | 0 | 1 | 2 |
| 5.4 | Propositions de solutions | 0 | 1 | 2 |
| 1. Vérouillage | |  | | |
| 6.1 | résumé des avantages / bénéfices client | 0 | 1 | 2 |
|  | **TOTAL MANCHE 2** |  | | |

🡺 Sélection Manche 3 / FINALE : 🞎 OUI 🞎 NON

MANCHE 3 :

Négociation / Obtention de l’accord

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| CRITERES | | NOTES | | |
| 1. Négociation | |  | | |
| 1.1 | Synthèse pertinente et exhaustive | 0 | 1 | 2 |
| 1.2 | Création d’une zone d’interêts communs | 0 | 1 | 2 |
| 1.3 | Utilisation technique de négociation | 0 | 1 | 2 |
| 1.4 | Capacité à convaincre | 0 | 1 | 2 |
| 1.5 | Proposition d’un accord | 0 | 1 | 2 |
| 1.6 | Validation de l’accord | 0 | 1 | 2 |
| 1. Conclusion | |  | | |
| 2.1 | Préparation de l’avenir | 0 | 1 | 2 |
| 2.2 | Synthèse de l’accord | 0 | 1 | 2 |
| 2.3 | Prise de congés | 0 | 1 | 2 |
| 1. BONUS | |  | | |
|  | +1 | 0 | 1 | 2 |
|  | **TOTAL FINALE** |  | | |