

1. SYNTHÈSE DES MODALITÉS D'ÉVALUATION

1 ^{ère} année	BLOC 1 Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économiques fixés par le comité de direction	Évaluations pédagogiques	Modalités	Évaluateurs
		– Stratégie développement commercial	Écrit + Oral	Centre
	BLOC 2 Développer l'activité commerciale par la conquête et la fidélisation client en s'appuyant sur les processus de transformation digitale mis en place par l'entreprise	– Étude de marché – Indicateurs de performance	Contrôle des connaissances	Centre
		Évaluations pédagogiques	Modalités	Examineur
		– Plan de prospection – Réponse à Appel d'offre – Négociation Commerciale	Écrit + Oral Écrit + Oral Écrit + Jeu de rôle	Centre
		– Social Selling – Gestion des objections – Fidélisation et relation client	Contrôle des connaissances	Centre
2 ^{ème} année	BLOC 3 Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires (suivi, animation, accompagnement, recrutement)	Évaluations pédagogiques	Modalités	Examineur
		– Management d'équipe – Stratégie RH & recrutement	Jeu de rôle Écrit + Jeu de rôle	Centre
	BLOC 4 Piloter l'activité d'un centre de profit	– Leviers de motivation – Suivi de la performance	Contrôle des connaissances	Centre
		Évaluations pédagogiques	Modalités	Examineur
		– Optimisation & performance	Écrit + Oral	Centre
		– Optimisation des ressources – Outils de pilotage	Contrôle des connaissances	Centre
	BLOCS 1, 2, 3 & 4	Evaluations transverses	Modalités	Examineur
		– Evaluation professionnelle des compétences métier et comportementales	Grille	Entreprise
		– Auto-évaluation des compétences métier et comportementales	Grille	Apprenant
		Evaluation certificative : Le GRAND ORAL		Certificateur