Rubrique : Étude de cas – Les entreprises AgroBoréal (partie 2)

|  | Compétence  (100) | En voie d’apprentissage  (80) | En difficulté  (60) | Incapacité  (0) |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Partie 2 : Outils traditionnels à recommander  (15 %) | Choisit deux (2) outils de vente traditionnels à recommander, qui permettraient à l’entreprise d’atteindre ses objectifs de ventes, et justifie leur pertinence et leur efficacité. | Commet des erreurs mineures qui n’affectent pas la qualité du travail. | Commet des erreurs majeures qui affectent la qualité du travail.  OU  Choisit deux (2) outils de vente traditionnels à recommander, qui permettraient à l’entreprise d’atteindre ses objectifs de ventes, et justifie leur pertinence et leur efficacité. | Ne choisit pas d’outils de vente traditionnels à recommander, qui permettraient à l’entreprise d’atteindre ses objectifs de ventes.  OU  Choisit des outils de vente qui ne sont pas pertinents. |
| Partie 2 : Impact des outils traditionnels  (10 %) | Explique l’impact de chacun des outils de vente sur l’entreprise. | Commet des erreurs mineures qui n’affectent pas la qualité du travail. | Commet des erreurs majeures qui affectent la qualité du travail. | N’explique pas l’impact de chacun des outils de vente sur l’entreprise.  OU Donne une explication qui n’est pas pertinente. |
| Partie 2 : Outils numériques et novateurs à recommander (15 %) | Choisit deux (2) outils de vente numériques et novateurs à recommander, qui permettraient à l’entreprise d’atteindre ses objectifs de ventes, et justifie leur pertinence et leur efficacité. | Commet des erreurs mineures qui n’affectent pas la qualité du travail. | Commet des erreurs majeures qui affectent la qualité du travail. | Ne choisit pas d’outils de vente numériques et novateurs à recommander, qui permettraient à l’entreprise d’atteindre ses objectifs de ventes.  OU  Choisit des outils de vente qui ne sont pas pertinents. |
| Partie 2 : Impact des outils numériques et novateurs  (10 %) | Explique l’impact des outils de vente ciblés sur l’entreprise à l’aide d’exemples concrets. | Commet des erreurs mineures qui n’affectent pas la qualité du travail. | Commet des erreurs majeures qui affectent la qualité du travail. | N’explique pas l’impact des outils de vente ciblés sur l’entreprise.  OU Donne une explication qui n’est pas pertinente. |
| Partie 3 : Avantages de la vente en ligne (10 %) | Relève deux (2) avantages de la vente en ligne qui permettent à l’entreprise d’augmenter ses ventes, et explique la logique de ses propos. | Commet des erreurs mineures qui n’affectent pas la qualité du travail. | Commet des erreurs majeures qui affectent la qualité du travail.  OU  Relève un (1) avantage de la vente en ligne qui permet à l’entreprise d’augmenter ses ventes, et explique la logique de ses propos. | Ne relève aucun avantage de la vente en ligne qui permet à l’entreprise d’augmenter ses ventes.  OU  Relève des avantages qui ne sont pas pertinents. |
| Partie 3 : Inconvénient de la vente en ligne (10 %) | Relève un (1) inconvénient de la vente en ligne qui pourrait freiner les ventes, et explique son impact sur l’entreprise. | Commet des erreurs mineures qui n’affectent pas la qualité du travail. | Commet des erreurs majeures qui affectent la qualité du travail. | Ne relève pas un (1) inconvénient de la vente en ligne qui pourrait freiner les ventes.  OU  Relève un (1) inconvénient qui n’est pas pertinent. |
| Stratégie à inclure dans un plan d’action (10 %) | Propose une (1) stratégie qui pourrait être incluse dans un plan d’action pour réduire l’impact des inconvénients de la vente en ligne, et explique comment cette stratégie pourrait se montrer efficace. | Commet des erreurs mineures qui n’affectent pas la qualité du travail. | Commet des erreurs majeures qui affectent la qualité du travail. | Ne propose pas une (1) stratégie qui pourrait être incluse dans un plan d’action pour réduire l’impact des inconvénients de la vente en ligne.  OU  Propose une stratégie qui n’est pas pertinente. |
| Jalons des systèmes transactionnels  (10 %) | Relève deux (2) jalons ou évènements qui se manifesteraient pour démontrer que les systèmes transactionnels de l’entreprise fonctionnent, et fournit des exemples concrets. | Commet des erreurs mineures qui n’affectent pas la qualité du travail. | Commet des erreurs majeures qui affectent la qualité du travail.  OU  Relève un (1) jalon ou évènement qui se manifesterait pour démontrer que les systèmes transactionnels de l’entreprise fonctionnent, et fournit des exemples concrets. | Ne relève pas de jalons ou d’évènements qui se manifesteraient pour démontrer que les systèmes transactionnels de l’entreprise fonctionnent, et fournit des exemples concrets.  OU  Relève des jalons ou des évènements qui ne sont pas pertinents. |
| Citation des sources  (10 %) | Cite toutes les sources consultées pour effectuer le travail, tout en s’assurant qu’elles proviennent d’éléments fiables, valides et pertinents et qu’elles sont repérables. | Cite les sources consultées pour effectuer le travail, tout en s’assurant qu’elles proviennent majoritairement d’éléments fiables, valides et pertinents et qu’elles sont repérables. | Cite les sources consultées pour effectuer le travail, mais il est difficile de conclure qu’elles proviennent d’éléments fiables, valides et pertinents. | Ne cite pas les sources consultées pour effectuer le travail.    OU    Cite des sources qui ne sont pas pertinentes. |