|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **B.T.S**.**Management Commercial Opérationnel** | Année de l'examen :**2023** | **NOM** (lettres capitales) : | **Prénom** : | **Cachet de l'établissement** |
| **Né(e) le** : | **Lieu**: | **Langue vivante** : |  |
|  |  |  |
| CLASSE DE 1ère année | Matières enseignées de la grillehoraire réglementaire |  CLASSE DE 2ème année | **APPRéCIATIONS** |
| 1ersemestre | 2ème semestre | **Moyenne** |  | 1ersemestre | 2ème semestre | **Moyenne** |
|  |  |  | Culture générale et expression |  |  |  |  |
|  |  |  | Langue vivante 1 |  |  |  |  |
|  |  |  | Culture économique, juridique et managériale |  |  |  |  |
|  |  |  | Développement de la relation client et vente conseil |  |  |  |  |
|  |  |  | Animation et dynamisation de l’offre commerciale |  |  |  |  |
|  |  |  | Gestion opérationnelle |  |  |  |  |
|  |  |  | Management de l’équipe commerciale |  |  |  |  |
|  |  |  | Langue vivante facultative 2 |  |  |  |  |
|  |  |  | Parcours de professionnalisation à l’étranger |  |  |  |  |
|  |  |  | Entrepreneuriat |  |  |  |  |

**(1)** Année antérieure à celle de l'examen **(2)** Année de l'examen **(3)** Seule la première année est à renseigner (4) « Très favorable » ou « Favorable » ou « Doit faire ses preuves »

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Avis **(4)** du Conseil de classeet observations éventuelles |  | Cotation de la Classe |  | Résultats de la sectionles 5 dernières sessions |  | Date et signature du candidat et remarques éventuelles |
|  |  |  | AVIS | Effectiftotal de la classe |  | Années | Présentés | Reçus | % |  |  |
|  |  |  | Trèsfavorable | Favorable | Doit faireses preuves |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Répartitionen % |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Certificat de compétence numérique (PIX) : Cocher la case pour attester de l’obtention de la certification. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |