NOM et Prénom de l'étudiant :	ALLAIS Flavien

FACTEURS D'APPRECIATION	DEGRE D'APPRECIATION

	COMPORTEMENT GENERAL				
GRILLE INDICATIVE DE NOTATION	DE 16 A 20	DE 12 A 16	DE 8 A 12	MOINS DE 8	NOTE
Conscience professionnelle	Très consciencieux	Consciencieux	Se contente de l'indispensable	Absentéisme/ mauvaise volonté	18
Dynamisme et ténacité au travail	Tenace	Actif	Moyen	Abandonne, se décourage	19
Clarté d'expression	Claire	Convenable	Confuse	Ne parvient pas à communiquer	19
Appréciation du personnel vis-à-vis du stagiaire/Intégration	Très apprécié, comportement toujours adéquat	Apprécié, des maladresses vis à vis du personnel	Laisse indifférent, faible intégration	Difficilement admis, incorrections, peu d'efforts d'intégration	19

	APTITUDES INTELLECTUELLES ET PROFESSIONNELLES				
GRILLE	DE 16 A 20	DE 12 A 16	DE 8 A 12	MOINS DE 8	NOTE
Efficacité dans le travail	Excellente	Bonne	Moyenne	Insuffisante	18
Curiosité	Actif pour comprendre l'environnement	S'intéresse correctement à son environnement	Indifférent à tout ce qui est hors des tâches qui lui sont confiées	Refuse les sollicitations pour découvrir l'environnement	19
Méthode – Organisation	Très autonome dans son organisation	A besoin d'un appui dans les phases-clés de son travail	Sollicite un peu trop souvent de l'aide pour progresser	Dépendant – doit être tenu « par la main »	18
Faculté de convaincre	Force de proposition argumentée et construite	Proposition adéquate mais mal amenée, faiblement construite	Initiative rare ou hors de propos	Très en retrait, suit la tendance	18
Imagination pratique	Propose des solutions originales et inédites	Sort des sentiers battus	Se contente d'appliquer ses connaissances pratiques. Se laisse porter.	Aucun effort d'imagination	18

	MISSIONS ET TRAVAUX CONFIES A L'ETUDIANT*				
GRILLE	DE 16 A 20	DE 12 A 16	DE 8 A 12	MOINS DE 8	NOTE
Réaction générale de l'étudiant	A amélioré son comportement tout au long du stage en tenant compte des conseils et remarques	Certains points ont été améliorés d'autres sont restés occultés	Le comportement passable est resté le même.	Le comportement s'est dégradé	18
Accomplissement des missions	Le travail a été fait et les attentes ont été dépassées	Le travail a été fait avec un bon niveau de qualité	Le travail a été fait	La prestation générale est décevante	19
Appropriation de la stratégie Marketing de l'entreprise	A intégré la démarche de l'entreprise et fait correspondre sa production aux axes stratégiques	Des corrections doivent être apportées pour que la stratégie soit respectée	Des corrections majeures doivent être apportées de manière récurrente	La stratégie marketing est intégrée à la marge	19

Négociation	L'étudiant sait produire des documents, un argumentaire et adopter une attitude efficace	Les compétences de négociation sont bien convoquées mais souffrent d'erreurs	La démarche de négociation est peu maîtrisée et l'attitude maladroite	Les compétences de négociation sont très mal maîtrisées	18
Veille informationnelle	Sait trouver et exploiter avec efficacité et rapidité l'information pertinente	Certaines sources majeures sont ignorées, l'exploitation manque de pertinence	Des difficultés sont rencontrées pour trouver OU pour exploiter l'information	Des difficultés importantes sont rencontrées pour trouver ET pour exploiter l'information	18
Utilisation des outils marketing	Les outils d'analyse, d'enquête et d'exploitation sont maîtrisés	Certains outils sont moins bien maîtrisés, le rendu général demeure satisfaisant	Le rendu est moyen, certains outils sont mal maîtrisés	Les outils marketing sont très peu maîtrisés et rendent le travail inutilisable	18
Production de support de communication Interne/Externe	Les supports sont clairs, efficaces, correctement conçus et respectent le cahier des charges	Les supports sont utilisables mais sont largement perfectibles	Les supports ne sont pas utilisables en l'état et doivent être profondément transformés	Les supports sont inutilisables	19
Gestion de la relation client	Recueil, compilation, exploitation et/ou les rapports à la clientèle sont maîtrisés	Certains aspects de la relation clients méritent une amélioration	La GRC est mal comprise ce qui rend la démarche peu efficace	Dégrade la relation entretenue par le client et l'entreprise	19

Appréciation générale :

Flavien est une personne avec qui il est agréable de travailler car toujours prêt pour les missions confiées et efficaces. Avenant et proactif, ses initiatives et son esprit entreprenant.

Signature du maître de stage

Note Finale**

19 /20

[*]Le maître de stage est invité à remplir les cinq dernières lignes en fonction des missions confiées au stagiaire. Par exemple, si aucune mission de veille, ne pas remplir la ligne veille

[**]La note finale n'est pas la moyenne arithmétique des notes précédemment attribuées au stagiaire. Il s'agit d'une note globale qui tient compte des notes précédentes qui doivent servir d'indicateur de la qualité du travail du stagiaire.