

Épreuve E 8 – Construction d’une professionnalité dans l’immobilier

GRILLES D’ÉVALUATION – SITUATION A (10 min maximum)

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES – Session 20.....

Prénom Nom du candidat :	N° d’inscription :
Date d’évaluation de la SITUATION A :	N° de Jury :

☛ 1 fiche descriptive d’activités professionnelles choisie par le jury parmi les 4 axes de professionnalisation :

- | | |
|---|---|
| { | FICHE ❶ ☐ La connaissance du territoire
FICHE ❷ ☐ La connaissance et l’analyse d’une entreprise du secteur immobilier
FICHE ❸ ☐ La gestion de relation client incluant des usages digitaux
FICHE ❹ ☐ Le projet professionnel |
|---|---|

☛ Titre de la fiche choisie dans le dossier support :

.....

Heure de début : Heure de fin :

➤ Temps ❶: EXPOSE DU CANDIDAT (5 min maximum)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4
Présentation de l’expérience réelle vécue				
Posture professionnelle				

Les niveaux sont progressifs : 1 étant le plus faible et 4 le niveau plus élevé.

➤ Temps ❷: ENTRETIEN AVEC LE CANDIDAT (5 min maximum)

Indicateurs d’évaluation en fonction de l’axe de professionnalisation choisi		Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Non présentée
FICHE ❶ La connaissance du territoire	Identification des acteurs sur un territoire					
	Présentation du territoire					
Indicateurs d’évaluation en fonction de l’axe de professionnalisation choisi		Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Non présentée
FICHE ❷ La connaissance et l’analyse d’une entreprise du secteur immobilier	Caractérisation et positionnement de l’entreprise sur le territoire					
	Développement ou création d’une activité immobilière					
	Étude de la pertinence d’un projet de développement de l’entreprise					

Indicateurs d'évaluation en fonction de l'axe de professionnalisation choisi		Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Non présentée
FICHE ③ La relation client	Développement d'une communication efficace et proactive, y compris digitale					
	Animation des espaces digitaux de la relation client					
	Évaluation de la satisfaction client à partir d'indicateurs qualitatifs et quantitatifs					
	Développement des stratégies de fidélisation du client					
	Évaluation de la e-réputation					
Indicateurs d'évaluation en fonction de l'axe de professionnalisation choisi		Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Non présentée
FICHE ④ Le projet professionnel	Identification de ses qualités professionnelles, de ses centres d'intérêt					
	Conception et valorisation de son profil en respectant le cadre réglementaire et les codes sociaux					
	Recherche de stage, d'emplois, d'une poursuite d'étude					
Mise en œuvre des compétences comportementales attendues						
Changement(s) proposés éventuellement par le jury par rapport à l'activité initiale (<i>capacité d'adaptation</i>)						

Appréciation globale SITUATION A	Note proposée / 06
---	------------------------------

☐ ➤ **Contrôle en cours de formation :**

Nom du professeur ou du formateur :Signature

☐ ➤ **Forme ponctuelle :**

① Nom du professeur ou du formateur :Signature

② Nom du professionnel ou du professeur :Signature

GRILLES D'ÉVALUATION épreuve E 8 – SITUATION B (20 min maximum)

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES – Session 20.....

Prénom, Nom du candidat :	N° d'inscription :
Date d'évaluation de la SITUATION B :	N° de Jury :

PARTIE 1 ➤ **Présentation d'autres expériences du dossier support différentes de la situation A**
(cocher la ou les fiches – objet(s) de l'évaluation)

FICHE ❶ ☐ La connaissance du territoire FICHE ❷ ☐ La relation client FICHE ❸ ☐ Le projet professionnel
FICHE ❹ ☐ La connaissance et l'analyse d'une entreprise du secteur immobilier

Heure de début : Heure de fin :

EXPOSE DU CANDIDAT (5 min maximum)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4
Présentation de l'expérience réelle vécue				
Posture professionnelle				

ENTRETIEN AVEC LE CANDIDAT (5 min maximum)

		Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Non présentée
☐ La connaissance du territoire	Identification des acteurs sur un territoire					
	Présentation du territoire					
		Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Non présentée
☐ La connaissance et l'analyse d'une entreprise du secteur immobilier	Caractérisation et positionnement de l'entreprise sur le territoire					
	Développement ou création d'une activité immobilière					
	Étude de la pertinence d'un projet de développement de l'entreprise					
		Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Non présentée
☐ La relation client	Développement d'une communication efficace et proactive, y compris digitale					
	Animation des espaces digitaux de la relation client					
	Évaluation de la satisfaction client à partir d'indicateurs qualitatifs et quantitatifs					
	Développement des stratégies de fidélisation du client					
	Évaluation de la e-réputation					

		Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Non présentée
☐ Le projet professionnel	Identification de ses qualités professionnelles, de ses centres d'intérêt					
	Conception et valorisation de son profil en respectant le cadre réglementaire et les codes sociaux					
	Recherche de stage, d'emplois, d'une poursuite d'étude					
Mise en œuvre des compétences comportementales attendues						

Appréciation globale SITUATION B	Note proposée / 06
---	-----------------------

PARTIE 2 ➤ **Présentation de l'étude réflexive :**

Heure de début : Heure de fin :

EXPOSE DU CANDIDAT (5 min maximum)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4
Présentation de l'étude réflexive				
Posture professionnelle				

ENTRETIEN AVEC LE CANDIDAT (5 min maximum)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4
Réponses aux questions posées / justification du sujet				
Transversalité du sujet				
Analyse, implication et recul sur l'étude réflexive				

Appréciation globale – Étude réflexive	Note proposée / 08
NOTE GLOBALE (Situation A et Situation B)	/ 20

☐ ➤ **Contrôle en cours de formation**

☐ ➤ **Forme ponctuelle**

❶ Nom du professeur ou du formateur : **Signature**

❷ Nom du professionnel ou du professeur : **Signature**