

BTS Commerce International

Grille d'évaluation du stage / activité professionnelle

☐ 1^{ère} année ☐ 2^{ème} année

NOM et Prénom du stagiaire :

Coordonnées de l'entreprise :

Nom du tuteur :

Fonction :

Période d'immersion en entreprise : du au.....

Langue de travail :

Descriptif de la/des missions confiée(s) / des tâches effectuées :

Niveau de compétence professionnelle du stagiaire

	--	-	+	++
Motivation et implication dans le travail				
Prise en compte des consignes				
Responsabilité : initiative, autonomie, prise de décision				
Méthode et organisation				
Intégration dans l'entreprise et au travail en équipe				
Ponctualité et assiduité				
Sens du relationnel				
Qualité du travail accompli				

Compétences mobilisées (merci de cocher les compétences mobilisées par l'étudiant.e et d'indiquer, pour chacune d'elles, le niveau atteint).

		--	-	+	++
Développer la relation commerciale dans un environnement interculturel	☐ Communiquer par écrit avec les clients, les fournisseurs et les prestataires de services (transporteurs, transitaires, assureurs...)				
	☐ Communiquer à l'oral avec les clients, les fournisseurs et les prestataires de services (transporteurs, transitaires, assureurs...)				
	☐ Rendre compte en interne, assurer la coordination avec les services et entités de l'organisation				
	☐ Enrichir et actualiser les bases de données commerciales et/ou le CRM (clients, fournisseurs, stocks) dans le respect des réglementations et de la sécurité				
	☐ Participer à l'animation du réseau professionnel (site internet, réseaux sociaux, communication digitale, ...)				
Mettre en œuvre des opérations internationales	☐ Participer aux opérations import-export (commercial, logistique, douanier, financier...)				
	☐ Mesurer les risques et gérer leur couverture, les sinistres et les litiges				
	☐ Sélectionner de nouveaux fournisseurs, évaluer les offres et les prestations de service, mesurer la performance des fournisseurs sélectionnés				
	☐ Concevoir, analyser et mettre à jour, des tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations commerciales				
Participer au développement commercial international	☐ Réaliser une veille sur l'environnement de l'entreprise (rechercher et sélectionner l'information, identifier et évaluer les sources d'information, mettre à disposition l'information en interne, enrichir le SIM, ...)				
	☐ Analyser et synthétiser les informations sur un marché cible (identifier les principales tendances, opportunités, contraintes et risques, etc.)				
	☐ Identifier les modalités de déploiement sur un marché cible (partenaires potentiels, organismes de soutien, proposition de solutions, ...), contribuer à l'étude de faisabilité et proposer des adaptations de l'offre au marché cible				
	☐ Participer à l'organisation et au suivi de la prospection commerciale à l'international				

Appréciation générale :

Nom et Prénom du tuteur

Date

Signature (et tampon de l'entreprise)