



Dirigeants Commerciaux de France

CONCOURS NATIONAL DE LA COMMERCIALISATION 2014

NOMS DES CANDIDATS BAC + 2-3	PRESTATION DU CANDIDAT Aisance orale et gestuelle (sur 4)	LOGIQUE ET CLARTE DU PLAN (sur 2)	PERTINENCE DES PROPOSITIONS Originalité et réalisme des propositions (sur 6)	CAPACITE A CONVAINCRE Argumentation Qualité de la relation (sur 4)	QUALITE DES SUPPORTS (sur 4)	TOTAL (SUR 20)



Dirigeants Commerciaux de France

CONCOURS NATIONAL DE LA COMMERCIALISATION 2014

NOMS DES CANDIDATS BAC + 4-5	PRESTATION DU CANDIDAT Aisance orale et gestuelle (sur 4)	LOGIQUE ET CLARTE DU PLAN (sur 2)	PERTINENCE DES PROPOSITIONS Originalité et réalisme des propositions (sur 6)	CAPACITE A CONVAINCRE Argumentation Qualité de la relation (sur 4)	QUALITE DES SUPPORTS (sur 4)	TOTAL (SUR 20)