

## Grille d'évaluation du Stage par le *maître de stage en entreprise*

Cette évaluation a pour objectif principal de vérifier que le stagiaire possède les compétences attendues d'un Bachelier en Marketing. Elle a également pour vocation d'apprécier les principales tâches et activités réalisées durant le stage. Enfin, elle permet au maître de stage d'exprimer son opinion sur le stagiaire et sa formation. S'il le souhaite, le maître de stage peut mener l'évaluation en dialogue avec le stagiaire mais l'étudiant ne peut en aucun cas transmettre lui-même à l'école le document d'évaluation le concernant.

### Stagiaire

Nom :

Prénom :

### Maître de stage en entreprise (La personne qui a réellement accompagné le stagiaire)

Nom de l'entreprise/de l'organisation :

Nom :

Prénom :

Fonction :

Tél. :

E-mail :

### Attitude éthique et déontologie

De manière générale, le stagiaire a toujours adopté une attitude éthique et a respecté les règles de déontologie (consignes de travail, règlement interne, ponctualité, secret professionnel, etc.) :

Oui      Non

Remarque éventuelle à ce sujet :

Le stagiaire a-t-il consacré des heures de stage à l'élaboration de son TFE ?

Oui      Non

Si oui, veuillez préciser :

Le stagiaire vous a-t-il remis votre exemplaire de la convention de stage, dûment complété et signé par les trois parties, au plus tard lors de son entrée en fonction ?

Oui      Non



## Evaluation par tâches

Veillez lister ici les principales tâches et activités réalisées par le stagiaire et en donner une appréciation.

***Le niveau d'exigence dans les travaux demandés est celui qu'on peut avoir à l'égard d'une personne qui vient de débiter dans la profession.***

Tâche/activité (et brève description)	Appréciation du travail réalisé
1-	
2-	
3-	
4-	
5-	



**Dans quelle mesure êtes-vous d'accord ou pas avec les affirmations suivantes ?**

**COMPÉTENCE 1 :  
S'INSÉRER DANS SON MILIEU PROFESSIONNEL ET S'ADAPTER À SON ÉVOLUTION**

### **1.1 Autonomie**

*L'étudiant est capable d'accomplir une mission sans supervision. Il demande de l'aide ou du feed-back si nécessaire.*

### **1.2 Collaboration**

*L'étudiant est capable de travailler avec les autres de façon constructive et de participer à l'équipe.*

### **1.3 Culture d'entreprise**

*L'étudiant observe, s'adapte et agit selon les signaux, les attentes et les désirs de l'entreprise.*

### **1.4 Créativité**

*L'étudiant propose des idées ou des solutions inventives qui présentent une valeur ajoutée pour l'entreprise.*

### **1.5 Présentation et attitude**

*L'étudiant adopte en toutes circonstances une attitude correcte. Sa présentation est conforme aux codes de la profession. Il respecte les règles de déontologie.*

### **1.6 Connaissance de soi**

*L'étudiant est conscient de ses points forts et faibles. Il est capable de faire son auto-critique.*

## 1.7 Démarche d'apprentissage

*L'étudiant observe, écoute et questionne les personnes dont il peut apprendre quelque chose. I*

*I met à profit l'expérience et les suggestions des autres pour son propre développement. `*

*Il accepte le feedback pour, si nécessaire, adapter ses pratiques.*

## COMPÉTENCE 2 :

### COMMUNIQUER : ÉCOUTER, INFORMER, CONSEILLER LES ACTEURS TANT EN INTERNE QU'EN EXTERNE

#### 2.1 Ecoute active

*L'étudiant est capable d'écouter activement (écouter, interroger, interpréter les signaux non verbaux) et de se mettre à la place de son interlocuteur.*

#### 2.2 Communication écrite

*L'étudiant est capable de rédiger un message de façon structurée, dans un langage correct et un style clair. Il le fait avec aisance et rapidité.*

#### 2.3 Communication orale

*L'étudiant s'exprime oralement de façon structurée et dans un langage approprié. Il le fait avec aisance et son élocution est correcte.*

#### 2.4 Orientation de la communication en fonction

##### **des publics cibles**

*L'étudiant adapte son discours écrit ou oral en fonction du public auquel il est destiné.*

#### 2.5 Argumentation

*L'étudiant est capable d'exprimer clairement ses opinions et de les argumenter.*

#### 2.6 Négociation et force de persuasion

*L'étudiant est capable de négocier avec les différents acteurs en vue d'atteindre son objectif personnel. Il possède le charisme nécessaire pour amener les autres à soutenir ses idées.*



---

## **COMPÉTENCE 3 : MOBILISER LES SAVOIRS ET LES SAVOIR-FAIRE PROPRES AU MARKETING**

### **3.1 Savoirs marketing**

*De manière générale, l'étudiant témoigne d'une solide maîtrise des acquis théoriques de base en marketing (Exemples de savoirs : notions de marketing stratégique, notions de marketing opérationnel, marketing-mix...).*

### **3.2 Savoir-faire marketing**

*De manière générale, l'étudiant est capable de mobiliser les savoirs dans le travail en entreprise (Exemple de savoir-faire : réaliser une étude, réaliser un plan marketing, segmenter et cibler un marché, construire une communication multicanale...).*

**Avez-vous décelé d'éventuelles lacunes dans la formation académique de l'étudiant en ce qui concerne les savoirs et savoir-faire propres au marketing ?**

**S'agit-il de freins qui vous dissuaderaient d'engager cet étudiant ou d'accueillir un autre stagiaire dans le futur ?**



## **COMPÉTENCE 4 : ANALYSER LES DONNÉES UTILES À LA RÉALISATION DE SA MISSION EN ADOPTANT UNE DÉMARCHE SYSTÉMIQUE**

### **4.1 Pensée analytique**

*L'étudiant comprend et sélectionne les informations utiles pour remplir sa fonction. Il distingue l'essentiel de l'accessoire. Il est capable d'exploiter les informations, de les relier et de trouver les solutions adéquates.*

## **COMPÉTENCE 5 : S'ORGANISER : STRUCTURER, PLANIFIER, COORDONNER, GÉRER DE MANIÈRE RIGOUREUSE LES ACTIONS ET LES TÂCHES LIÉES À SA MISSION**

### **5.1 Planification et organisation**

*L'étudiant est capable d'organiser les tâches et activités suivant des étapes logiques (plans) pour atteindre ses objectifs.*

### **5.2 Rigueur et précision**

*L'étudiant exécute les activités avec précision et ordre. Il travaille minutieusement tout en conservant une vue d'ensemble.*

### **5.3 Adaptation aux changements et résistance au**

#### **stress**

*L'étudiant adopte un comportement adéquat face aux tâches nouvelles. Il réagit de manière calme et assurée dans les situations tendues ou conflictuelles. Même sous pression (délais serrés, volume important de travail), il continue à livrer de bonnes prestations.*

### **5.4 Orientation vers les résultats**

*L'étudiant s'efforce d'atteindre les objectifs assignés. Il est totalement impliqué et vise l'excellence.*



---

La crise que nous vivons actuellement a probablement impacté fortement le stage de votre étudiant. Pouvez-vous nous dire comment il s'est adapté aux changements organisationnels ? L'avez-vous senti investi ? Ou au contraire, avez-vous ressenti que le télétravail était l'occasion de se désinvestir ?

Compte tenu de l'évaluation réalisée, quelle **appréciation globale** (excellent, très bon, bon, suffisant, insuffisant) attribuez-vous au stagiaire ?

Si vous en aviez la possibilité, engageriez-vous cet étudiant ? Si oui, pour quelle fonction ? Si non, pour quelle(s) raison(s) ?

Autres remarques éventuelles sur le stage/le stagiaire :

Etes-vous disposé(e) à accueillir un autre étudiant-stagiaire l'an prochain ? Si oui, pour quelle mission ?