

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
E4 – RELATION CLIENT ET NEGOCIATION VENTE

Durée 1heure - Coefficient 5
GRILLE D'AIDE À L'ÉVALUATION - SESSION

NOM du CANDIDAT :

Prénom du candidat :

FICHE D'ACTIVITE N° :

TITRE :

N° Candidat :

N° COMMISSION:

Date:

<input type="radio"/> Cibler et prospecter la clientèle				
CRITÈRES D'ÉVALUATION et COMPÉTENCES				
	TI	I	S	TS
1 - Analyser un portefeuille client <i>(Pertinence de l'analyse du portefeuille clients, pertinence de l'analyse du portefeuille clients)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 - Identifier des cibles de clientèle <i>(Cohérence entre ciblage et démarche de prospection)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 - Mettre en œuvre et évaluer une démarche de prospection <i>(Efficacité des choix opérés)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4 - Développer des réseaux professionnels <i>(Activation pertinente des réseaux professionnels)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<input type="radio"/> Négocier et accompagner la relation-client					<input type="radio"/> Organiser et animer un évènement commercial				
CRITÈRES D'ÉVALUATION et COMPÉTENCES					CRITÈRES D'ÉVALUATION et COMPÉTENCES				
	TI	I	S	TS		TI	I	S	TS
1 – Négocier et vendre une solution adaptée au client <i>(Maîtrise de la relation interpersonnelle, efficacité de la négociation commerciale, pertinence de la solution proposée)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 – Organiser un évènement commercial <i>(Pertinence du choix d'un évènement commercial, efficacité de l'organisation au regard des contraintes logistiques, financières, commerciales)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 – Créer et maintenir une relation client durable <i>(Personnalisation de la relation client, qualité du diagnostic et de l'accompagnement client, respect des engagements, évolutivité et enrichissement de la relation client)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2 – Animer un évènement commercial <i>(Qualité et efficacité de l'animation)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
					3 – Exploiter un évènement commercial <i>(Précision du bilan quantitatif et qualitatif de l'évènement commercial, rigueur dans le suivi des contacts et des opportunités d'affaires)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<input type="radio"/> Exploiter et mutualiser l'information commerciale				
CRITÈRES D'ÉVALUATION et COMPÉTENCES				
	TI	I	S	TS
1 – Remonter, valoriser et partager l'information commerciale <i>(Pertinence et qualité des informations collectées, sélection et hiérarchisation de l'information diffusée)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 – Collaborer à l'interne en vue de développer l'expertise commerciale <i>(Qualité des analyses commerciales et des propositions)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

TI : Très Insuffisant / I : Insuffisant / S : Satisfaisant / TS : Très satisfaisant

Nom et signature des membres de la commission :

NOTE sur 20

--

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
E4 – RELATION CLIENT ET NEGOCIATION VENTE

Durée 1heure - Coefficient 5
FICHE D'ÉVALUATION - SESSION

NOM du CANDIDAT :

Prénom du candidat :

N° Candidat :

N° COMMISSION :

Date :

FICHE D'ACTIVITE N° :

TITRE :

Note /20

Appréciation globale de la commission

Document de travail

Nom et signature des membres de la commission :

-

-

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
E4 – RELATION CLIENT ET NEGOCIATION VENTE

FICHE DESCRIPTIVE D'ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE
BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT
SESSION

E4 – RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION VENTE

N° :	<input type="radio"/> Négociation Vente et Accompagnement de la Relation Client	<input type="radio"/> Organisation et Animation d'un Evènement commercial
------	--	--

TITRE :

Nom :

Prénom :

N° Candidat :

CADRE DE L'ACTIVITÉ

Nom de l'organisation

Adresse/code postal/ville

Type de Structure

Offre commerciale¹

Type(s) de client(s)

Méthodes de Vente

ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

Date(s) :

Lieu de l'activité :

Historique/Problématique
de l'activité

Acteurs concernés
(statuts/rôles/motivations)

DÉROULEMENT DE L'ACTIVITÉ

Phases

Outils mobilisés

Résultats

Difficultés Rencontrées

¹ Annexes à joindre à la fiche

**BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
E4 – RELATION CLIENT ET NEGOCIATION VENTE**

CIBLAGE ET PROSPECTION		
Démarche		
Objectifs fixés		
Activités réalisées	Outils mobilisés	
Résultats obtenus		
Bilan réflexif		
Difficultés rencontrées	Solutions mises en œuvre	Points à améliorer
EXPLOITATION ET MUTUALISATION DE L'INFORMATION COMMERCIALE		
Informations sur le marché, les clients, le secteur, ...		
Objectifs fixés		
Démarche de veille		
Sources utilisées	Outils mobilisés	
Contribution à l'expertise commerciale de l'organisation		