



**MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE,
DE LA JEUNESSE
ET DES SPORTS**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques (BTS CCST)

Lundi 22 & Mardi 23 mars 2021

Épreuve E4

Conception et négociation de solutions technico-commerciales



MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE,
DE LA JEUNESSE
ET DES SPORTS

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Pôle 1 – Evaluation – Epreuve E 4

Structure
inchangée

E4

CCF 1 : PREPARATION
de l'ENTRETIEN de
VENTE

CCF2 :
MISE EN ŒUVRE et
SUIVI de l'ENTRETIEN
de VENTE

2 évaluations en CCF
Durée : 2 x 30 minutes

Commission d'évaluation :
Professeur Eco-gestion,
+ Professeur STI
+ Professionnel (si possible)

Nouveauté dans
l'évaluation :
Rééquilibrage des
coefficients entre
CCF1 et CCF2
Coef 6 (2 x 3)

CCF2 : Suppression de
« l'approfondissement
technique » au profit de
« l'analyse de la valeur
ajoutée apportée par la
relation commerciale »



Épreuve E 4 – Situation d'évaluation 1

CCF 1 :
PRÉPARATION de
L'ENTRETIEN de
VENTE

CCF 1 :
MISE EN ŒUVRE
et SUIVI
L'ENTRETIEN de
VENTE

E4

Compétences évaluées :



- C1.1 Préparer une négociation technique et commerciale
- C1.3 Gérer le risque affaire et le risque client

Structure de l'épreuve :

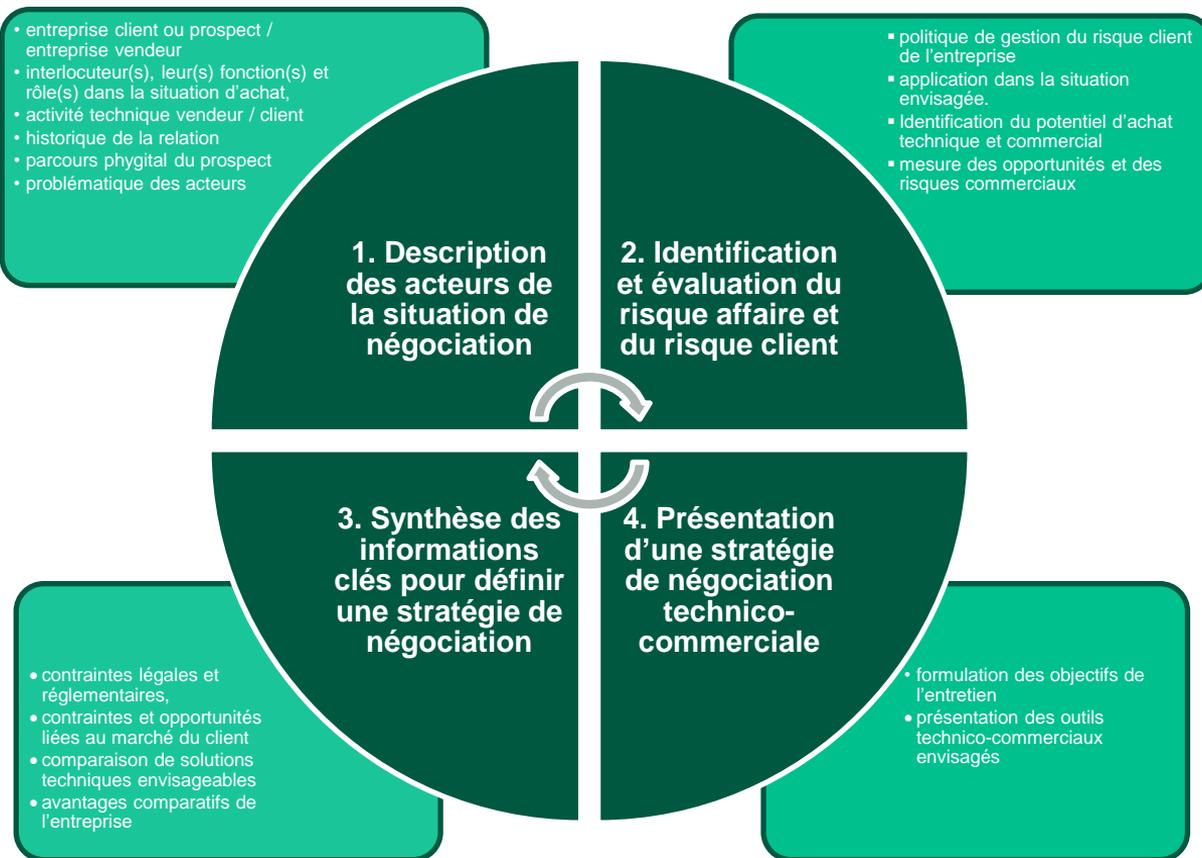


- présentation orale du dossier relatif à la préparation d'un entretien de négociation technico-commerciale préalablement réalisé par le candidat
- entretien avec la commission d'évaluation permettant d'approfondir l'analyse technico-commerciale de la situation présentée

Fiche descriptive CCF1

Choix de la situation de négociation :

- contexte btob privilégié,
- en lien avec la situation d'entreprise
- au regard de son intérêt technique et commercial.





Épreuve E 4 – Situation d'évaluation 2

PR
l'E

**CCF2 :
MISE EN ŒUVRE
et SUIVI de
l'ENTRETIEN de
VENTE**

E4

Compétences évaluées :



- C1.2 Conseiller, prescrire et communiquer tout au long du processus de négociation
- C1.4 Mettre en œuvre l'entretien de vente technico-commercial
- C1.5 Assurer le suivi d'une affaire

Structure de l'épreuve :



- Une négociation simulée prenant appui sur la situation technico-commerciale proposée au candidat
- Un entretien avec la commission durant lequel l'étudiant doit analyser :
 - La valeur ajoutée, notamment en termes de conseils et de prescription, qu'il a apportée à la relation commerciale durant la simulation de négociation.
 - Les actions technico-commerciales que le candidat pourrait envisager à la suite de cette simulation.

Modifications des paramètres CCF2

Modifications de paramètres	Exemples de modifications envisageables
Les acteurs de l'entretien	<ul style="list-style-type: none"> – Client / Prospect – Fonction de l'interlocuteur – Nouvel interlocuteur dans l'entreprise – Changement d'entreprise par l'interlocuteur initial – ...
Le contexte commercial	<ul style="list-style-type: none"> – Client ou prospect demandeur ou non demandeur – Origine du contact : action ou démarche commerciale à l'origine du rendez-vous – Changement dans la stratégie commerciale du client (conquête de nouveau marché, rachat d'entreprise, déménagement...) – Offre de prix non validée dans l'entretien précédent – Augmentation du coût d'une matière première ou d'un composant – ...
Le contexte technique	<ul style="list-style-type: none"> – Un nouveau produit ou service à proposer (nouvelle offre, nouveau fournisseur...) – Un changement de réglementation – Une évolution du besoin technique du client – ...
Le contexte concurrentiel	<ul style="list-style-type: none"> – Mise en concurrence par le client de ses fournisseurs potentiels – Arrivée d'un nouveau concurrent – Lancement d'un nouveau produit ou service par un concurrent – ...

CCF2 : Valeur ajoutée apportée par la relation commerciale simulée

Pistes de réflexion sur lesquelles le candidat peut s'appuyer en les illustrant par des éléments issus de son jeu de rôle :

Nouveauté dans l'entretien qui suit la simulation de vente dans le CCF2.

Sur le plan commercial

Éléments de qualification du process d'achat du client ou prospect

Repérage d'opportunités ou de menaces pouvant influencer sur la relation commerciale

Identification de projets potentiels à court, moyen et long terme (potentiel d'achat)

Identification de signaux d'achats et ou des freins à l'achat

Formulation d'une proposition commerciale et ou formalisation d'un accord

...

Sur le plan technique

Identification des contraintes techniques spécifiques du client

Repérage de la solution technique actuelle et/ou des alternatives envisagées par le client

Préconisation et conseil sur la solution technique proposée

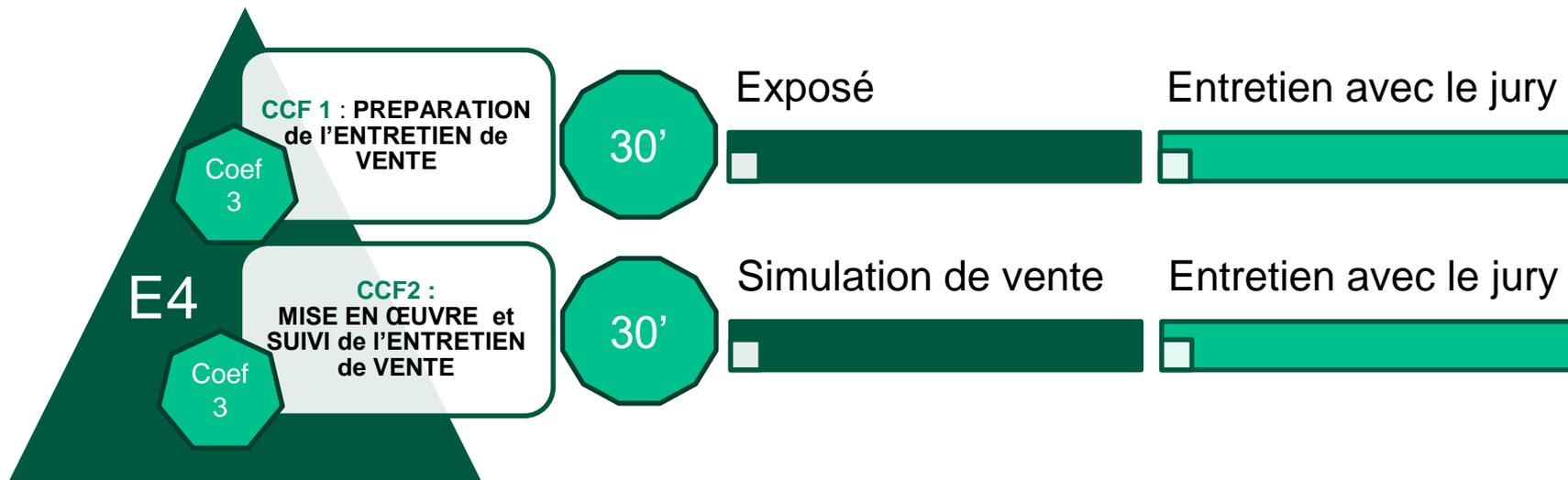
Identification des objections techniques du clients et des attentes des interlocuteurs

Proposition de services techniques complémentaires à l'offre principale

...

Synthèse : structure de l'épreuve E4 - Coef 6

Conception et négociation de solutions technico-commerciales



Un co-enseignement et une co-évaluation SII et EG