

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
E6 – RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX

Durée 40 MINUTES - Coefficient 3

GRILLE D'AIDE À L'ÉVALUATION – SESSION

NOM du CANDIDAT :

Prénom du candidat :

N° Candidat :

N° COMMISSION :

Date :

CRITÈRES d'ÉVALUATION et COMPÉTENCES	TI	I	S	TS
Implanter et promouvoir l'offre chez les distributeurs				
1 – Valoriser l'offre sur le lieu de vente <i>(Rigueur dans le suivi de l'application des accords de référencement, utilisation pertinente des techniques d'implantation et de valorisation des produits)</i>	☐	☐	☐	☐
2 – Développer la présence dans le réseau de distributeurs <i>(Repérage des opportunités de référencement, qualité du diagnostic rayon, réseau et zone de prospection, pertinence des propositions et des actions pour développer la présence de la marque/produit)</i>	☐	☐	☐	☐
Développer et piloter un réseau de partenaires				
1 – Participer au développement d'un réseau de partenaires <i>(Pertinence de la sélection de partenaires)</i>	☐	☐	☐	☐
2 – Mobiliser un réseau de partenaires et évaluer les performances <i>(Efficacité et rentabilité des actions de dynamisation du réseau)</i>	☐	☐	☐	☐
Créer et animer un réseau de vente directe				
1 – Prospecter, organiser des rencontres et vendre en réunion <i>(Développement du fichier des conseillers, professionnalisme et efficacité commerciale lors des ventes en réunion)</i>	☐	☐	☐	☐
2 – Recruter et former des vendeurs à domicile <i>(Pertinence et efficacité des actions de recrutement et de formation)</i>	☐	☐	☐	☐
3 – Impulser une dynamique de réseau <i>(Cohérence de l'animation réseau avec les orientations commerciales, respect de la réglementation et de l'éthique)</i>	☐	☐	☐	☐

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

NOTE sur 20

Nom et signature des membres de la commission :

-

-

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
E6 – RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX

Durée 40 minutes - Coefficient 3

FICHE D'ÉVALUATION

NOM du CANDIDAT :

Prénom du candidat :

N° Candidat :

N° COMMISSION :

Date :

Note /20

Appréciation globale du Jury

Document de travail

Nom et signature des membres de la commission :

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
E6 – RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX

FICHE DESCRIPTIVE D'ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES
BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT
SESSION

E6 – RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX

N° :	☐ Animation de réseau de distributeurs	☐ Animation de réseau de partenaires	☐ Animation de réseau de vente directe
TITRE :			Activité(s) réelle(s) vécue(s) : OUI ☐ NON ☐
Nom :		Prénom :	N° Candidat :
CADRE DE L'ACTIVITÉ RÉSEAU			
Nom de l'organisation			
Adresse/Code postal/Ville			
Type de Structure			
Offre commerciale			
Type(s) de client(s)			
ANALYSE DE L'ACTIVITÉ RÉALISÉE AU SEIN DU RÉSEAU			
Périodes			
Contexte			
Diagnostic			

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
E6 – RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX

Animation(s)	
Méthodologie(s)	
Résultats	
Préconisations	
Liste de ressources et supports	

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
E6 – RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX

NOM du CANDIDAT : Prénom du candidat :

N° Candidat :

N° COMMISSION:

Date:

Étude réflexive réseau

THÈME

PROBLÉMATIQUE

DEVELOPPEMENT STRUCTURÉ
(2 pages maximum – Recto Verso)

Document de travail

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
LIBRARY

1963

1963

1963

1963