**BTS NDRC ÉPREUVE E4 – Relation Client et NÉgociation Vente**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **BTS NÉgociation et Digitalisation de la Relation Client**  **Session 2020**  **FICHE DESCRIPTIVE d’ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE** | | | | |
| **E4 – Relation Client et NÉgociation Vente** | | | | |
| **N° :** | | ⭘ **Négociation Vente et Accompagnement de la Relation Client** | ⭘ **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 d’activité :** | | | |
| **Historique/Problématique de l’activité** |  | | | |
| **Acteurs concernés (statuts/rôles/motivations)** |  | | | |
| **Objectifs opérationnels** |  | | | |
| **DÉroulement de l’activitÉ** | | | | |
| **Phases** | | | | **Outils mobilisés** |
|  | | | |  |
| **Résultats** |  | | | |
| **Difficultés Rencontrées** |  | | | |

**1 Annexes à joindre à la fiche**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ciblage et Prospection** | | | | | |
| **Démarche** |  | | | | |
| **Objectifs fixés** |  | | | | |
| **Activités réalisées** | | | | | **Outils mobilisés** |
|  | | | | |  |
| **Résultats obtenus** |  | | | | |
| **Bilan réflexif** | | | | | |
| **Atouts et Points d’appuis** | | **Difficultés rencontrées** | | **Propositions d’amélioration** | |
|  | |  | |  | |
| **Exploitation et mutualisation de l’information commerciale** | | | | | |
| **Informations sur le marché, les clients, le secteur, …** |  | | | | |
| **Démarche de veille** | | | | | |
| **Sources utilisées** | | | **Outils mobilisés** | | |
|  | | |  | | |
| **Contribution à l’expertise commerciale de l’organisation** | | | | | |
|  | | | | | |