

Explications du contenu de la fiche E6

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT			
SESSION			
FICHE DESCRIPTIVE D'ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES			
E6 – RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX			
N° :	<input type="checkbox"/> Animation de réseau de distributeurs	<input type="checkbox"/> Animation de réseau de partenaires	<input type="checkbox"/> Animation de réseau de vente directe
TITRE :		Activité(s) réelle(s) vécue(s) : OUI <input type="radio"/> NON <input type="radio"/>	
Nom :		Prénom :	N° Candidat :
CADRE DE L'ACTIVITÉ RÉSEAU			
Nom de l'organisation	Préciser le nom ou la raison sociale.		
Adresse/Code postal/Ville			
Type de Structure	Il peut s'agir d'une entreprise, d'une association, d'une ONG, d'une agence, d'une organisation de VDI...		
Offre commerciale	Décrire l'ensemble de la gamme de produits, le poids de chaque gamme, etc., ou présenter les prestations de service... Décrire les services offerts : livraison, etc.		
Acteurs du réseau	Lister les organisations et les personnes liées au réseau Kadodis (tête de réseau), les différents acteurs qui vendent les produits, les différentes cibles finales.		
ANALYSE DE L'ACTIVITÉ RÉALISÉE AU SEIN DU RÉSEAU			
Périodes	Il s'agit de la période (ou des périodes) durant laquelle (lesquelles) l'activité a été menée. (De telle date à telle date).		
Présentation du réseau	Il s'agit ici de décrire l'entreprise tête de réseau, les membres du réseau (qui peuvent être animateurs, hôtes, parrains, agences), présenter ceux avec qui il y a un partenariat contractuel. Expliquer l'organisation du réseau présenté.		
Contexte	Expliquer comment l'activité s'inscrit dans le réseau (et quel type). Puis présenter le contexte de l'activité elle-même : le lieu et le niveau d'intervention pour l'activité menée. Décrire comment et pourquoi l'activité a été menée ?		
Diagnostic du réseau	Identifier les forces et les faiblesses de l'entreprise (ou autre type d'organisation) Identifier les principales opportunités et les menaces sur le marché. Identifier tout ce qui dans l'environnement doit mener à conduire une stratégie (dont l'activité fait partie).		
Animation(s) du réseau	Décrire l'activité menée : - l'animation peut être une animation au niveau national menée par la tête de réseau à laquelle vous participez elle peut être vécue en tant que collaborateur « animé » ; - elle peut-être une animation plus locale, menée au niveau de l'entreprise (ou autre organisation), conduite par vous. Préciser les objectifs quantitatifs et qualitatifs.		

<p>Méthodologie(s) d'animation</p> <p>(Démarche)</p>	<p>Décrire précisément le déroulement de l'activité en vous appuyant sur vos outils :</p> <p>Avant l'action (cela pourra être par exemple) Planification, organisation, tableau de bord Création d'outils d'aide à la vente Création d'outils de communication Stratégie de communication Préparation du lieu</p> <p>Pendant l'action Accueil Négociation Prise de congé</p> <p>Il s'agit de bien expliquer comment l'action s'est déroulée.</p>
<p>Résultats</p>	<p>Préciser les résultats par rapport aux objectifs qualitatifs et quantitatifs Cela peut-être par exemple le nombre de comités d'entreprise ayant accepté de devenir partenaires, le nombre de nouveau clients, le chiffre d'affaires dégagé suite à l'animation, la part de linéaire gagnée...</p>
<p>Préconisations</p>	<p>Qu'est-ce qui a été positif et doit être retenu ? Qu'est-ce qu'il faudrait améliorer ou éviter de faire ?</p> <p>Il faut justifier les préconisations.</p>
<p>Liste de ressources et supports</p>	<p>Il s'agit ici de lister tout ce qui a été utilisé pour l'activité : par exemple...</p> <p>Gantt Tableau de bord Argumentaire Catalogue Bons de commande Base de données Outils de communication Contrat de VDI PLV Planning d'animation...</p>