

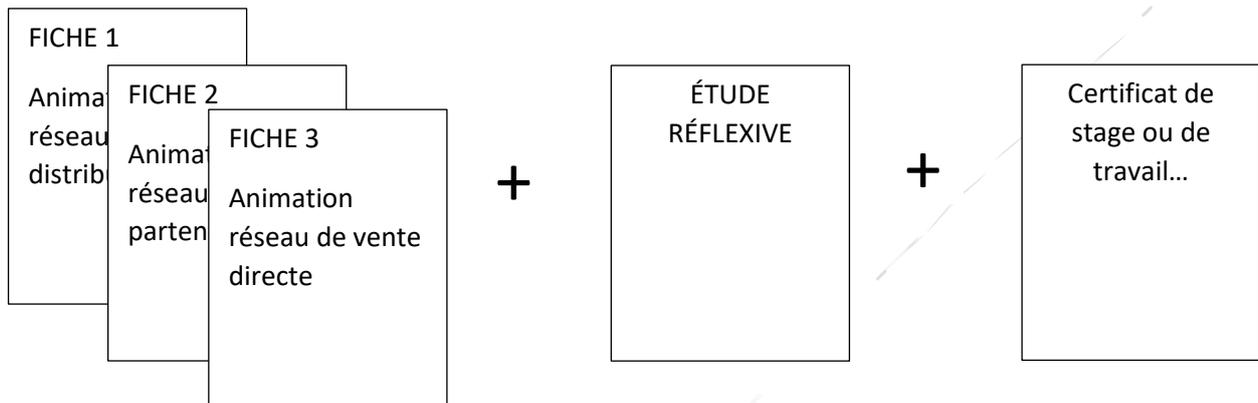
# PRÉSENTATION DE L'ÉPREUVE E6

## Coefficient 3 (épreuve orale ponctuelle ou CCF)

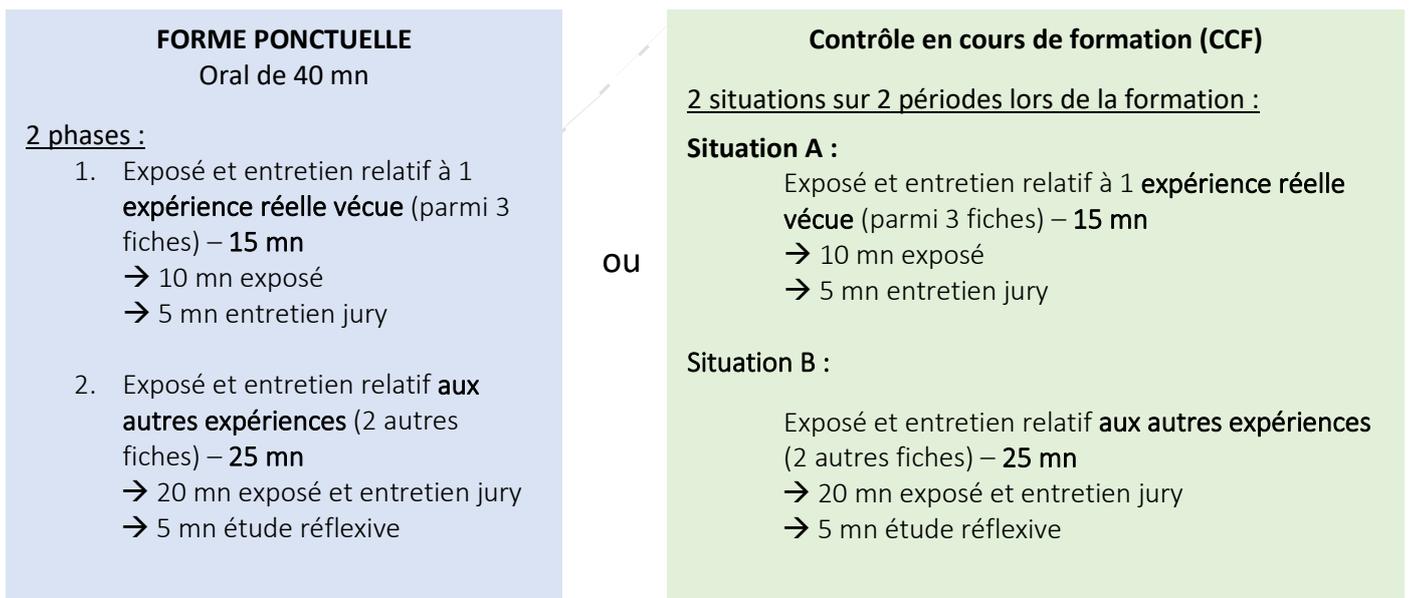
Selon le référentiel, « L'objectif de l'épreuve est d'apprécier la **capacité du candidat à analyser le contexte commercial et réaliser le diagnostic d'un réseau, à mettre en œuvre des actions d'animation de ce réseau et à analyser le résultat des actions menées auprès des différentes cibles (revendeurs, distributeurs, entreprises, particuliers).** »

### CONSTITUTION DU DOSSIER DE L'ÉPREUVE

3 fiches dont **au moins une activité réelle vécue**



### DÉROULEMENT DE L'ÉPREUVE



### ÉVALUATION

L'évaluation est faite par **une commission d'évaluation**, composée **d'un professeur ou un formateur** en charge du bloc 3 de compétence « Relation client et animation de réseau ».

Cette évaluation sera faite à l'aide de la grille d'évaluation prévue par la circulaire nationale (annuelle).

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

Durée 40 MINUTES - Coefficient 3

**GRILLE D'AIDE À L'ÉVALUATION**

NOM du Candidat : .....

Prénom du Candidat : .....

N° Candidat : .....

N° Commission : .....

Date : .....

| CRITÈRES d'ÉVALUATION et COMPÉTENCES   | TI                       | I                        | S                        | TS                       |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <b>Planter et promouvoir l'offre chez les distributeurs</b>  |                          |                          |                          |                          |
| 1 – Valoriser l'offre sur le lieu de vente<br><i>(Rigueur dans le suivi de l'application des accords de référencement, utilisation pertinente des techniques d'implantation et de valorisation des produits)</i>   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2 – Développer la présence dans le réseau de distributeurs<br><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> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <b>Développer et piloter un réseau de partenaires</b>  |                          |                          |                          |                          |
| 1 – Participer au développement d'un réseau de partenaires<br><i>(Pertinence de la sélection de partenaires)</i>   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2 – Mobiliser un réseau de partenaires et évaluer les performances<br><i>(Efficacité et rentabilité des actions de dynamisation du réseau)</i>   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <b>Créer et animer un réseau de vente directe</b>  |                          |                          |                          |                          |
| 1 – Prospector, organiser des rencontres et vendre en réunion<br><i>(Développement du fichier des conseillers, professionnalisme et efficacité commerciale lors des ventes en réunion)</i>   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2 – Recruter et former des vendeurs à domicile<br><i>(Pertinence et efficacité des actions de recrutement et de formation)</i>   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3 – Impulser une dynamique de réseau<br><i>(Cohérence de l'animation réseau avec les orientations commerciales, respect de la réglementation et de l'éthique)</i>  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

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

**NOTE sur 20**