

PANORAMA DES ÉPREUVES E4 et E6 - BTS NDRC

Épreuve	E4	E6
Référentiel	... L'épreuve prend appui sur des activités réelles, vécues ou observées par le candidat durant sa formation ou au cours de son activité professionnelle.	... L'épreuve prend appui sur : l'expérience réseau acquise par le candidat lors d'activités réelles vécues ou observées en milieu professionnel et/ou d'activités développées en milieu de formation (par simulation, par le travail en atelier de professionnalisation, etc.)
Dossier support	2 fiches descriptives d'activités professionnelles de nature différente : - 1 fiche relative à une négociation-vente et à l'accompagnement d'une relation Client ; - 1 fiche l'autre relative à l'organisation et l'animation d'un évènement commercial .	3 fiches : 1 par type de réseau - 1 activité vécue au moins. Les autres peuvent être observées.
Exemple d'activités	Négo vente : tout est possible avec du ciblage et une démarche de prospection (au sens large) - négo vente en face à face ; - au téléphone : appel sortant ; - appel entrant (mais il faudra un ciblage et une démarche de prospection ; qui peut être en amont social selling par exemple) ; - - - Organisation et animation d'un évènement commercial : - participation à un salon en tant qu'exposant (ils invitent des clients sur le salon, donc ciblage et prospection) ; - analyse de l'organisation d'un événement d'une entreprise (observation) ; - observation d'une journée portes ouvertes chez un concessionnaire ; - participation à un stand sur un marché de Noël (invitation de prospects et clients) ; - organisation d'un stand de vente de chocolats dans une entreprise voire au lycée à destination du personnel.	Vécue : - analyse du réseau de vente : comment sont-ils « animés » eux en tant que vendeurs (challenges à la banque) ; - analyse de l'animation dans le cadre d'une vente de chocolats par exemple (par exemple comment les VDI sont « animés ») ; - analyse d'une animation de rayon « s'ils sont en stage chez un fournisseur » ; - - Observée : - analyse d'une animation en grande distribution lors d'une conférence ou d'une intervention en classe d'un marchandiseur ou responsable de secteur en GD ; - analyse de l'animation des points de vente : un commercial chez Renault qui anime ses garages revendeurs ; - l'analyse du réseau dont fait partie l'entreprise d'accueil (ex : agences immobilières comme Laforêt) ; -
Épreuve	Le jury prépare une fiche « sujet » sur une des 2 fiches proposées. Évaluation : 1) Tout au long de l'année, évaluation 1 ^{re} et 3 ^e parties de la grille 2) Ponctuellement : 1 heure ○ 20 mn présentation activité originale choisie ○ 20 mn simulation fiche sujet ○ 20 mn entretien / exploitation et mutualisation info commerciale	CCF1 : Exposé et entretien relatifs à une expérience réelle vécue au sein d'un réseau. (15 minutes maximum) : 10 mn + 5 mn. CCF2 : Exposé et entretien relatifs aux autres expériences réseau et à l'étude réseau réflexive. (25 minutes maximum) 20 mn autres expériences + 5 mn étude réflexive.
Remarques		Le réseau peut s'entendre au sens réseau de clients...