**ANNEXE V–1**

|  |
| --- |
| **BTS NÉgociation et Digitalisation de la Relation Client****Session 2022****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 de l’activité :** |
| **Historique/Problématique de l’activité** |  |
| **Acteurs concernés (Statuts/Rôles/Motivations)** |  |
| **Objectifs opérationnels** |  |
| **DÉroulement de l’activitÉ** |
| **Phases** | **Outils mobilisés** |
|  |  |
| **Résultats** |  |
| **Difficultés rencontrées** |  |

**1 Annexe à joindre obligatoirement à la fiche (1 feuille recto verso de 2 pages)**

|  |
| --- |
| **Ciblage et Prospection**  |
| **Démarche** |  |
| **Objectifs fixés**  |  |
| **Activités réalisées** | **Outils mobilisés** |
|  |  |
| **Résultats obtenus** |  |
| **Bilan réflexif** |
| **Atouts et points d’appui** | **Solutions mises en œuvre** | **Propositions d’amélioration** |
|  |  |  |
| **Exploitation et mutualisation de l’information commerciale** |
| **Informations sur le marché, les clients, le secteur, etc.** |  |
| **Objectifs fixés**  |  |
| **Démarche de veille** |
| **Sources utilisées** | **Outils mobilisés** |
|  |  |
| **Contribution à l’expertise commerciale de l’organisation** |
|  |