**ANNEXE VII–5**

**BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client**

**E6 – RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX**

**Épreuve ponctuelle - Durée 40 MINUTES - Coefficient 3**

**Grille d’aide À l’Évaluation – Session 2022**

**NOM du CANDIDAT** : ………………………………………………………………………………… **Prénom du candidat : ……………**……………………………………**……………………………**

**N° Candidat** : ………………………………………………….  **N° COMMISSION :** …………

**Date :** ………………………………

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

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

**NOTE sur 20**

**Ce document d’aide à l’évaluation est à usage exclusif de la commission d’interrogation,**

**il ne doit pas être communiqué au candidat**