**ANNEXE V–5**

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

**E4 – RELATION CLIENT et NEGOCIATION VENTE**

**Évaluation en CCF - Coefficient 5**

**FICHE D’ÉVALUATION - Session 2022**

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

**Situation A**

**Ciblage et prospection de clientèle – Exploitation et mutualisation de l’information commerciale**

**Date** : …………………………………………………….

**Appréciation de la commission**

**Nom et signature des membres de la commission :**

**-**

**-**

**Situation B – Durée 20 minutes**

**Simulation**

**Date** : ……………………………………………………

⭘ **Négociation Vente et Accompagnement de la Relation Client** ⭘ **Organisation et Animation d’un Évènement commercial**

**FICHE D’activité N° :** ………… **TITRE :** ……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Appréciation de la commission**

**Nom et signature des membres de la commission :**

**-**

**-**

**NOTE sur 20**

**Ce document d’évaluation peut être communiqué au candidat, à sa demande, après délibération du jury.**