**ANNEXE V–3**

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

**Session 2022**

**E4 – RELATION CLIENT et NEGOCIATION VENTE**

**FICHE SUJET - JURY**

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

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

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

**Date**: …………………………………………………….

⭘ **Négociation Vente et Accompagnement de la Relation Client**

⭘ **Organisation et Animation d’un Évènement commercial**

|  |  |
| --- | --- |
| paramÈtres À prendre en compte par le JURY pour la simulation | |
| **Objet de l’activité** |  |
| **Identité**  Objectif 🡺 Définir et personnaliser le profil |  |
| **Relation à l’entreprise** |  |
| **Date de la rencontre** |  |
| **Lieu** |  |
| **Historique de la relation**  Objectif🡺Définir le moment, le lieu, le moyen de contact avec l’entreprise |  |
| **Objectifs de la communication** |  |
| **Délimitation de Séquence(s)** |  |
| **Motivations**  Objectif🡺 Définir le ou les bénéfices de l’offre / de l’événement |  |
| **Freins**  Objectif🡺 Rechercher les raisons de non achat / refus de l’opération |  |
| **Contrainte(s)** |  |
| **Objections** |  |