**ANNEXE V–7**

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

**E4 – RELATION CLIENT et NEGOCIATION VENTE**

**Évaluation en Forme ponctuelle - Durée 1 heure - Coefficient 5**

**FICHE D’ÉVALUATION - Session 2022**

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

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

**Date** : …………………………………………………….

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

**Appréciation de la commission**

**1. Exposé et entretien relatifs au ciblage et à la prospection de clientèle (20 minutes au maximum)**

**2. Simulation (20 minutes au maximum)**

**3. Présentation et entretien relatifs à l’exploitation et la mutualisation de l’information commerciale (20 minutes au maximum)**

 **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.**