**ANNEXE III-1**

**LIVRET SCOLAIRE**

**RÈGLES DE PRÉSENTATION DU LIVRET SCOLAIRE**

Pour que le livret scolaire puisse être considéré comme parfaitement fiable et que les indications qu'il contient puissent être faciles à interpréter, il est indispensable de veiller aux points suivants :

1 - Le tracé prévoit des moyennes semestrielles.

2 - Chaque discipline représentée par une ligne sur le livret fera l'objet d'une note et d'une appréciation portées par le professeur.

3 - Toutes les rubriques doivent être complétées, y compris celles du bas de page qui comportent des informations statistiques.

4 - Le graphique ne prendra en compte que les résultats de la deuxième année.

5 - Veillez à bien relier les points afin d’obtenir une courbe pour l’étudiant en rouge et une pour la classe en noir.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Examen  BTS | | Année  de l'examen  2022 | Nom (lettres capitales) : | | | | | | Établissement : |
| Prénom : | | | | | |
| Spécialité :  NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT | |
| Date de naissance : | | Langue vivante 1 : | | | |
| Classe de **(1)** : | Enseignements | | | Classe de **(2)** : | | | | Appréciations | |
| Moyenne | 1er semestre | | 2ème semestre | Moyenne |  | |
|  | 1 - Culture générale et expression | | |  | |  |  |  | |
|  | 2 - Communication en langue vivante étrangère 1 | | |  | |  |  |  | |
|  | 3 - Culture économique, juridique et managériale | | |  | |  |  |  | |
|  | 4 - Bloc 1 Relation client et négociation vente | | |  | |  |  |  | |
|  | 5 - Bloc 2 Relation client à distance et digitalisation | | |  | |  |  |  | |
|  | 6 - Bloc 3 Relation client et animation de réseaux | | |  | |  |  |  | |
|  | 7 - Communication en langue vivante étrangère 2 | | |  | |  |  |  | |

**(1)** Année antérieure à celle de l'examen **(2)** Année de l'examen

**ANNEXE III – 2**

**BTS Négociation et digitalisation de la relation client – livret scolaire (recto) – Session 2022**

|  |  |
| --- | --- |
| **Certification de compétences numériques (PIX)**  *cocher la case pour attester l’obtention de la certification* |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **AVIS (3) DU CONSEIL DE CLASSE ET**  **OBSERVATIONS ÉVENTUELLES** | **Cotation de la classe** | | | | | Résultats de la section les 3 dernières années | | | | **Date, signature du candidat**  **et remarques éventuelles** |
| Répartition  en % | Avis | | | Effectif  total de  la classe | Années | Présentés | Reçus | % |
| Très favorable | Favorable | Doit faire  ses preuves |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**(3)** Très favorable ou favorable ou doit faire ses preuves

ENSEIGNEMENTS 🡺

(dans le même ordre qu’au recto)

**ANNEXE III – 3**

**BTS Négociation et digitalisation de la relation client – livret scolaire (verso) Session 2022**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | **1** | | **2** | | **3** | | **4** | | **5** | | **6** | | **7** | |  |
|  |  | **Culture générale et expression** | | **Communication en langue vivante étrangère 1** | | **Culture économique, juridique et managériale** | | **Bloc 1 Relation client et négociation vente** | | **Bloc 2 Relation client à distance et digitalisation** | | **Bloc 3 Relation client et animation de réseaux** | | **Communication en langue vivante étrangère 2** | |  |
| 20 |  | **🡻** | | **🡻** | | **🡻** | | **🡻** | | **🡻** | | **🡻** | | **🡻** | | Visa du Président  du Jury |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 18 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 16 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 14 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 12 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **10** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 08 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 06 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 04 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 02 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 00 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Moyenne obtenue l’année de l’examen ⭘ Profil de la classe en noir ⭘ Profil du candidat en rouge**