

**BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT**  
**SESSION 2021**  
**FICHE DESCRIPTIVE D'ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE**

**E4 – RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION VENTE**

N° :	<input type="radio"/> Négociation Vente et Accompagnement de la Relation Client	<input type="radio"/> Organisation et Animation d'un Evènement commercial
------	--	--

TITRE :

Nom :

Prénom :

N° Candidat :

**CADRE DE L'ACTIVITÉ**

Nom de l'organisation

Adresse/Code postal/Ville

Type de Structure

Offre commerciale<sup>1</sup>

Type(s) de client(s)

Méthodes de Vente

**ANALYSE DE L'ACTIVITÉ**

Date(s) :

Lieu de l'activité :

Historique/Problématique  
de l'activité

Acteurs concernés  
(Statuts/Rôles/Motivations)

Objectifs opérationnels

**DÉROULEMENT DE L'ACTIVITÉ**

Phases

Outils mobilisés

Résultats

Difficultés rencontrées

<sup>1</sup> Annexe à joindre à la fiche (1 page recto verso)

CIBLAGE ET PROSPECTION		
Démarche		
Objectifs fixés		
Activités réalisées	Outils mobilisés	
Résultats obtenus		
Bilan réflexif		
Atouts et des points d'appui	Solutions mises en œuvre	Propositions d'amélioration
EXPLOITATION ET MUTUALISATION DE L'INFORMATION COMMERCIALE		
Informations sur le marché, les clients, le secteur, etc.		
Objectifs fixés		
Démarche de veille		
Sources utilisées	Outils mobilisés	
Contribution à l'expertise commerciale de l'organisation		