

ANNEXE VI-1

- Cas des candidats relevant de la formation initiale (joindre autant d'attestations que de lieux de stage différents)

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT

ATTESTATION DE STAGE

NOM du (ou de la) CANDIDAT(E) :

PRÉNOMS :

DATE et LIEU de NAISSANCE :

A suivi un ou des stages conformément aux dispositions en vigueur (circulaires du 30 Octobre 1959 et du 26 Mars 1970)

ENTREPRISE (nom, adresse, n° de téléphone) :

.....
.....
.....

A) ACTIVITÉS DE L'ENTREPRISE :

.....

B) ACTIVITÉS DE L'ÉTUDIANT :

.....

DATES DU AU	DURÉE EN SEMAINES	FONCTIONS ASSURÉES OU ACTIONS CONDUITES	ANNÉE	
			1 ^{ère}	2 ^{ème}

N.B.: Si les stages se déroulent dans des entreprises différentes il conviendra de fournir autant d'attestations

CACHET DE L'ENTREPRISE

DATE

Signature du Directeur de l'Entreprise
ou de son Représentant ou du Chef de Service

ANNEXE VI-1 bis

- Cas des candidats relevant de l'alternance (joindre autant d'attestations que de contrats signés pendant la formation)

**BTS NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT
SESSION 2010**

ATTESTATION DE RÉALISATION DE CONTRAT

CANDIDAT :
NOM :
PRÉNOM(S) : **Né(e) le :**/...../..... **à**
ADRESSE :

<p><u>ENTREPRISE :</u> RAISON SOCIALE : CODE APE : ADRESSE: TÉLÉPHONE : FAX : Mail:</p>	<p><u>DATE ET SIGNATURE du responsable attestant les informations contenues dans l'encadré ci-dessous:</u> (+ cachet de l'entreprise)</p>
--	--

➤ **ATTESTATION DE RÉALISATION DU CONTRAT:** du/...../..... au/...../.....

➤ **LIEU DE RÉALISATION DU CONTRAT :**
NOM : **ADRESSE :**

➤ **DURÉE DE LA PRÉSENCE EN ENTREPRISE (semaines) :**

➤ **NATURE DU CONTRAT :**
 Apprentissage - Professionnalisation - Autre (préciser)

<p><u>ÉTABLISSEMENT DE FORMATION :</u> NOM : N° D'IDENTIFICATION : ADRESSE : TÉLÉPHONE: FAX:</p>	<p><u>DATE ET SIGNATURE du responsable (apposer le cachet de l'établissement) :</u></p>
--	--

- Cas des candidats relevant de l'expérience professionnelle, joindre les contrats de travail.

ANNEXE VI-2

BTS Négociation Relation Client Session 2010	
E6 - Conduite et présentation de projets commerciaux	Fiche Projet N° (recto)
TITRE:	
ÉTUDIANT(E) Nom : Prénom :	
PARTENAIRE NOM de l'entreprise ¹ : Adresse : Activité : Service :	
DATE(S) ET DURÉE(S) DU PROJET :	
ACTEURS IMPLIQUÉS DANS LA RÉALISATION DU PROJET	
NOM	QUALITÉ
OBJECTIF(S) DU PROJET	
LISTE DES ANNEXES (à apporter le jour de l'épreuve) :	

¹ Ou de l'organisation

E6 – CONDUITE ET PRÉSENTATION DE PROJETS COMMERCIAUX	Fiche Projet N° (verso)
Nom :	Prénom :
DESCRIPTION DU PROJET COMMERCIAL	

ANNEXE VI-3

BTS Négociation Relation Client Session 2010 E6 – Conduite et Présentation de Projets Commerciaux Durée 1heure - Coefficient 4					
GRILLE D'AIDE À L'ÉVALUATION					
NOM et Prénom du candidat :			N° JURY:		
N° candidat :		Date :			
INTITULE DU PROJET :					
Critères d'évaluation	Très insuffisant	Insuffisant	Bien	Très Bien	Note
C1. Exploiter et partager l'information commerciale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	/20
Pertinence du choix des méthodes relatives à la recherche et à la capture de l'information Efficacité de l'utilisation des matériels et des TIC mis à disposition Production d'une information pertinente Evaluation de l'information avec des critères objectifs tels que stabilité, confidentialité... Mise à disposition effective et partage de l'information Formulation de propositions d'amélioration ou de modification du SIC si nécessaire					
C2. Organiser, planifier et gérer l'activité commerciale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	/30
Réalisation de simulations grâce aux outils d'aide à la décision Compréhension du contexte et respect des contraintes (budget, temps, moyens matériels et humains...) Choix adapté des méthodes et outils à utiliser Définition et mise en œuvre rationnelle des choix (organisation, moyens, méthodes et outils) Évaluation pertinente des actions entreprises (quantité, qualité, délai, coût) Gestion rationnelle du temps Respect des engagements pris					
C4. Prendre des décisions commerciales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	/30
Intégration de la problématique commerciale de l'entreprise Définition de plans d'actions réalistes et argumentés Anticipation et prise en compte des risques Analyse critique et réactivité Initiative et autonomie dans la prise de décision					
Total :					/80
Note :					/20
Nom et signature des examinateurs : - -					

**BTS Négociation Relation Client
Session 2010**

APPRÉCIATION DE L'ÉPREUVE E6 - CONDUITE ET PRÉSENTATION DE PROJETS COMMERCIAUX

NOM et Prénom du candidat : _____ **N° candidat :** _____

Date : _____ **N° JURY :** _____

NOTE sur 20

Appréciation globale

Nom et signature des examinateurs :

-
-

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

B.T.S. Négociation et Relation Client – Session 2010

**Épreuve E6 : Conduite et Présentation
de Projets Commerciaux**

Contrôle de conformité

Nom : Prénom :

N° inscription :

En application de l'arrêté du 22 juillet 2008, et après vérification de votre dossier par la commission de contrôle, votre candidature ne peut être retenue pour les motifs ci-dessous :

- Durée de stage inférieure à celle requise par la réglementation de l'examen
- Absence de dossier à la date limite fixée par les autorités académiques
- Attestations de stage en nombre insuffisant
- Absence d'attestation de stage
- Absence de certificat de travail
- Absence de contrat de travail
- Absence d'attestation de réalisation de contrat
- Documents constituant le dossier non visés ou non signés par les personnes habilitées à cet effet (certificat de stage ou de travail)
- Absence de fiche(s) descriptive(s) de projet
- Fiche(s) descriptive(s) de projet incomplète(s)
- Absence de fiche de présentation de l'activité professionnelle

En l'absence de régularisation, vous ne pourrez pas être interrogé à l'épreuve. Vous obtenez la mention non valide (NV) à cette épreuve. Vous ne pouvez donc pas obtenir le diplôme à cette session. En cas de dépôt après la date limite, il appartient aux autorités académiques de vérifier la recevabilité de votre dossier.

Date du contrôle :

Visa :