**BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques**

|  |  |
| --- | --- |
| **EPREUVE E4 : CONCEPTION ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNICO-COMMERCIALES**  **Evaluation contrôle en cours de formation (CCF)**  Fiche descriptive d’une négociation technico-commerciale  (à remplir par le candidat) | |
| **Session 2024** | |
| **CANDIDAT :**  **Nom : Prénom : N° d’inscription :…………** | |
| **Nom de l’entreprise partenaire :**    **Adresse :** | **Activité de l’entreprise :**  **Service de l’entreprise :** |
| **Présentation de l’entreprise d’accueil :**  **Identification du client ou du prospect :**  **Historique de la relation :** | |
| **Présentation des activités** | |
| **Activités** | **Description des activités réalisées par le candidat dans l’entreprise** |
| **A.1.1. Analyse du contexte technique et commercial de la négociation** |  |
| **A.1.2. Elaboration de solutions technico-commerciales** |  |
| **A.1.3. Conseil et prescription de solutions technico-commerciales** |  |
| **A.1.4. Négociation, vente et suivi des affaires** |  |
| **A.1.5. Analyse financière d’une relation d’affaire et gestion du risque client** |  |
| **Présentation du contexte technico-commercial de la négociation**  **Présentation de la situation de négociation technico-commerciale**  **Description des acteurs**  **Identification et évaluation du risque d’affaire et du risque client**  **Synthèse des informations clés utiles à la définition et la préparation d’une stratégie de négociation**  **Présentation de la stratégie de négociation technico-commerciale** | |
| **Liste des annexes et des supports phygitaux utilisés :** | |