**BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques**

|  |
| --- |
| **EPREUVE E4 : CONCEPTION ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNICO-COMMERCIALES****Évaluation forme ponctuelle**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 :**  |