



LOGO DE L'ENTREPRISE

SESSION 2025

BTS NDRC FICHE E41

Prénon NOM

Commercial en alternance

Titre de la négociation que vous avez mené

PHOTO DE LA FACADE DE VOTRE ENTREPRISE

PRESENTATION DE VOTRE ENTREPRISE

**LE NOM DE VOTRE
ENTREPRISE**

SA DATE DE CREATION ET SON ADRESSE

2 LIGNES QUI PRESENTENT VOTRE SOCIETE ET
SON ACTIVITE (les types de clients auxquels elle
s'adresse : B2B, B2C B2G, ...)



LES OFFRES DE VOTRE ENTREPRISE

indiquez ici les grandes familles de produits et de services que propose votre entreprise

L'ORGANIGRAMME DE VOTRE ENTREPRISE

La hiérarchie de l'agence ou du service dans lequel vous travaillez (votre nom doit apparaître dans cette arborescence)



CIBLAGE & PROSPECTION

indiquez ici l'intitulé de votre campagne de prospection : l'offre sur laquelle vous allez communiquer et la cible à laquelle vous la destinez

Exemple : "Démarche de prospection pour la vente d'une solution de crédit à destination des étudiants"

LA DEMARCHE : LES MOYENS

indiquez ici le détail de l'offre sur laquelle vous allez communiquer, et par quelle moyen vous allez toucher votre cible (les crédits de 5 ans à la consommation, via un post réalisé sur snapchat)

le contenu de cette diapo fait référence à la case "Démarche" de la deuxième page de votre fiche Négo

LA DEMARCHE : LES CIBLES

indiquez les critères qui vous permettent d'identifier clairement les prospects vers lesquels vous allez communiquer votre offre (exemple : jeunes étudiants entre 18 et 25 ans, n'ayant pas encore de contrat en CDI)

Si ces cibles font déjà partis d'un fichier client, indiquez comment vous allez effectuer le tri qui va permettre de les faire ressortir

le contenu de cette diapo fait référence à la case "Démarche" de la deuxième page de votre fiche Négo

LES OBJECTIFS DE LA PROSPECTION

OBJECTIFS QUANTITATIFS	OBJECTIFS QUALITATIFS
ENVOYER 200 MAILS EN 1 SEMAINE	DEVELOPPER LA NOTORIETE DE L'ENTREPRISE
OBTENIR 50 RDV EN 2 SEMAINES	MIEUX QUALIFIER NOTRE FICHER CLIENT
SIGNER 8 CONTRATS AU BOUT D'UN MOIS	SE DÉMARQUER DE NOS CONCURRENTS

le contenu de cette diapo fait référence à la case "Objectifs" de la deuxième page de votre fiche Négo (la partie "CIBLAGE ET PROSPECTION")

LES ACTIVITES REALISEES



Diagramme de Gantt

Semaine 1

Semaine 2

Semaine 3

Semaine 4

DÉTERMINER LA CIBLE

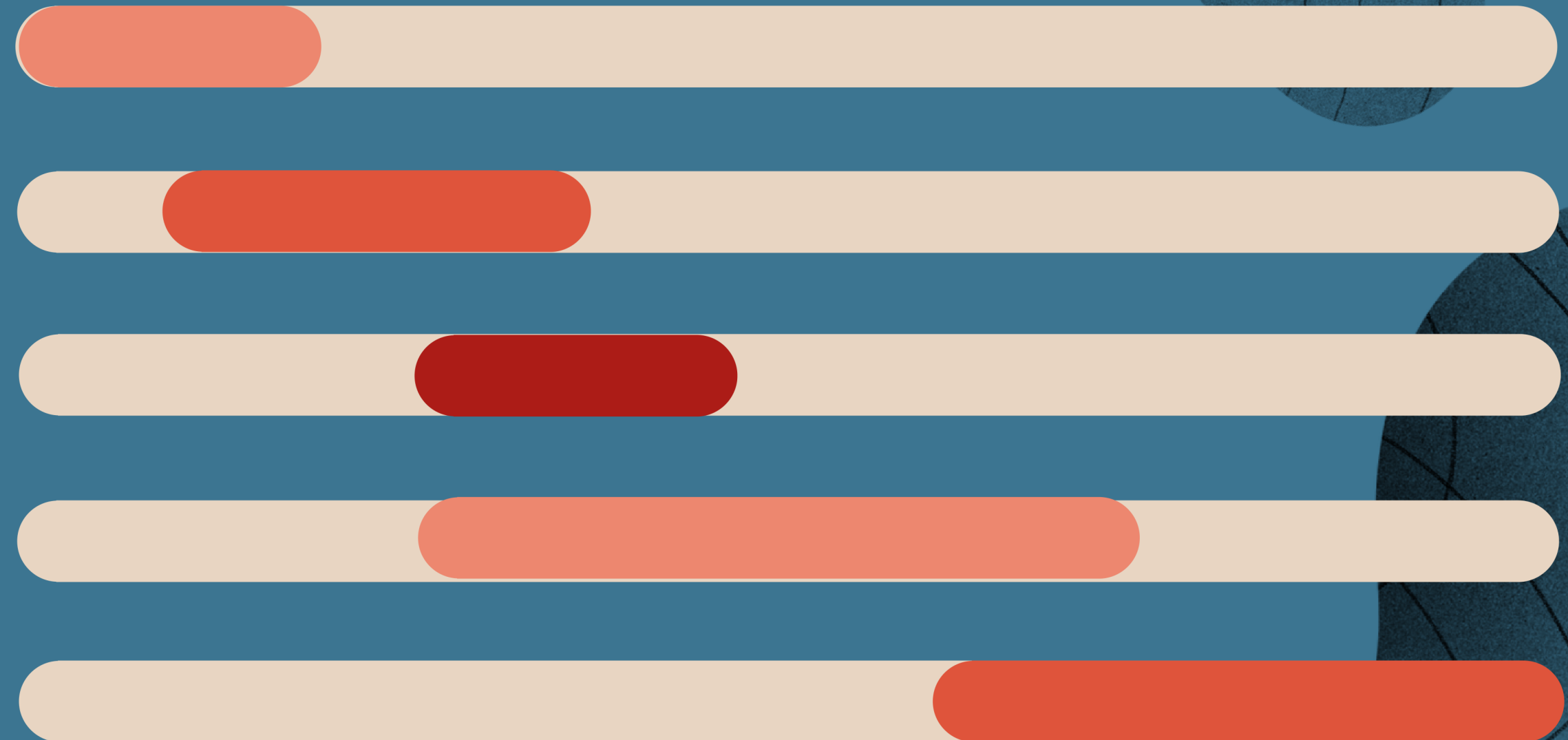
VALIDATION PAR VOTRE TUTEUR

REDACTION DE L'ANNONCE

ENVOI DE LACAMPAGNE D'EMAILING

RELANCE TELEPHONIQUE

CONTINUER EN RAJOUTANT LES ETAPES
NECESSAIRES



le contenu de cette diapo fait référence à la case "ACTIVITÉS RÉALISÉES" de la deuxième page de votre fiche Négo. reprenez les étapes citées sur votre fiche et déclinez les dans le temps à travers un diagramme de Gantt

Présenter une étape de la prospection qui soit prétexte à parler d'une méthode de cours

- Soit le mailing avec la méthode AIDA
- Soit le Phoning avec la méthode CROC et le traitement des objections par un logigramme
- Soit Les étapes de la vente
- Soit une technique vue dans les étapes de la vente (CAP/SONCASE, L'écoute active, La reformulation, les 4x20, etc...)

LES RESULTATS DE LA PROSPECTION mailing

INDICATEURS	REALISE	OBJECTIF	%TRO
ENVOI MAILS	200	200	100%
NBRE DE MAILS NON RECUS	182	100	91% de validité du fichier (182/200)x100
NBRE DE REPONSE MAIL	46	entre 20% et 30%	23% (46/200)x100

le contenu de cette diapo fait référence à la case "Résultats" de la deuxième page de votre fiche Négo (la partie "CIBLAGE ET PROSPECTION")

LES RESULTATS DE LA PROSPECTION

INDICATEURS	REALISE	OBJECTIF	%TRO
ENVOI MAILS	200	200	100%
RDV	48	50	$(48/50) \times 100 = 96\%$
CONTRATS SIGNES	12	8	$(12/8) \times 100 = 150\%$

le contenu de cette diapo fait référence à la case "Résultats" de la deuxième page de votre fiche Négo (la partie "CIBLAGE ET PROSPECTION")



BILAN REFLEXIF

LES ATOUTS & POINTS D'APPUI

INDIQUE ICI CE QUI A BIEN MARCHÉ DANS TA DEMARCHE DE PROSPECTION ET GRACE A QUOI ÇA A BIEN MARCHÉ

le contenu de cette diapo fait référence à la case "atouts et points d'appuis" de la deuxième page de votre fiche Négo

LES SOLUTIONS MISES EN OEUVRE

INDIQUE LES MOYENS QUE TU AS UTILISES POUR CETTE CAMPAGNE DE PROSPECTION (EXEMPLE : LE LOGICIEL DE MAILING DE L'ENTREPRISE, L'ACCES AUX RESEAUX SOCIAUX, LE LOGICIEL DE GESTION COMMERCIAL POUR AVOIR LES COORDONNEES DES CLIENTS, GOOGLE MAPS POUR ORGANISER LA TOURNEE, ETC...)

le contenu de cette diapo fait référence à la case "difficultés rencontrées" de la deuxième page de votre fiche Négo

LES AXES D'AMÉLIORATIONS

AUX VUE DE CE QUI A ÉTÉ FAIT INDIQUE ICI CE QUI POURRAIT ÊTRE
AMÉLIORÉ

le contenu de cette diapo fait référence à la case "axes d'améliorations" de la
deuxième page de votre fiche Négo



MERCI DE VOTRE
ATTENTION