



LOGO DE L'ENTREPRISE

SESSION 2024

# BTS NDRC FICHE E42

**Prénon NOM**

Commercial en alternance

Titre de l'évènement Co

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 ou RÔLE & MISSION

La hiérarchie de l'agence ou du service dans lequel vous travaillez (votre nom doit apparaître dans cette arborescence) ou le descriptif de votre rôle et de vos missions

# CIBLAGE & PROSPECTION

TITRE DE L'ÉVÉNEMENT

DATE DE L'ÉVÉNEMENT

DURÉE DE L'ÉVÉNEMENT

ANCIENNETÉ & NOTORIÉTÉ DE  
L'ÉVÉNEMENT

OBJECTIF DE L'ÉVÉNEMENT



AFFICHE DE L'ÉVÉNEMENT OU PHOTO

# LES PHASES DE L'ÉVÉNEMENT

## ✓ Diagramme de Gantt

Semaine 1

Semaine 2

Semaine 3

Semaine 4

AVANT

PENDANT

JOUR J

APRES

BILAN

DETAILLER EN RAJOUTANT LES  
ÉTAPES NECESSAIRES

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

# LA DEMARCHE : LES CIBLES

**indiquez les critères qui vous permettent d'identifier clairement les invités 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

# LA DEMARCHE : LES MOYENS

indiquez ici par quels moyens vous allez toucher votre cible (via un post réalisé sur snapchat avec google forms et relance téléphonique)

**Vous pouvez utiliser un schéma pour représenter la succession des étapes**

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 REPONSES EN 2 SEMAINES	S'ASSOCIER A UN EVENEMENT NATIONAL
AVOIR 30 INVITES PRESENTS LE JOUR J	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

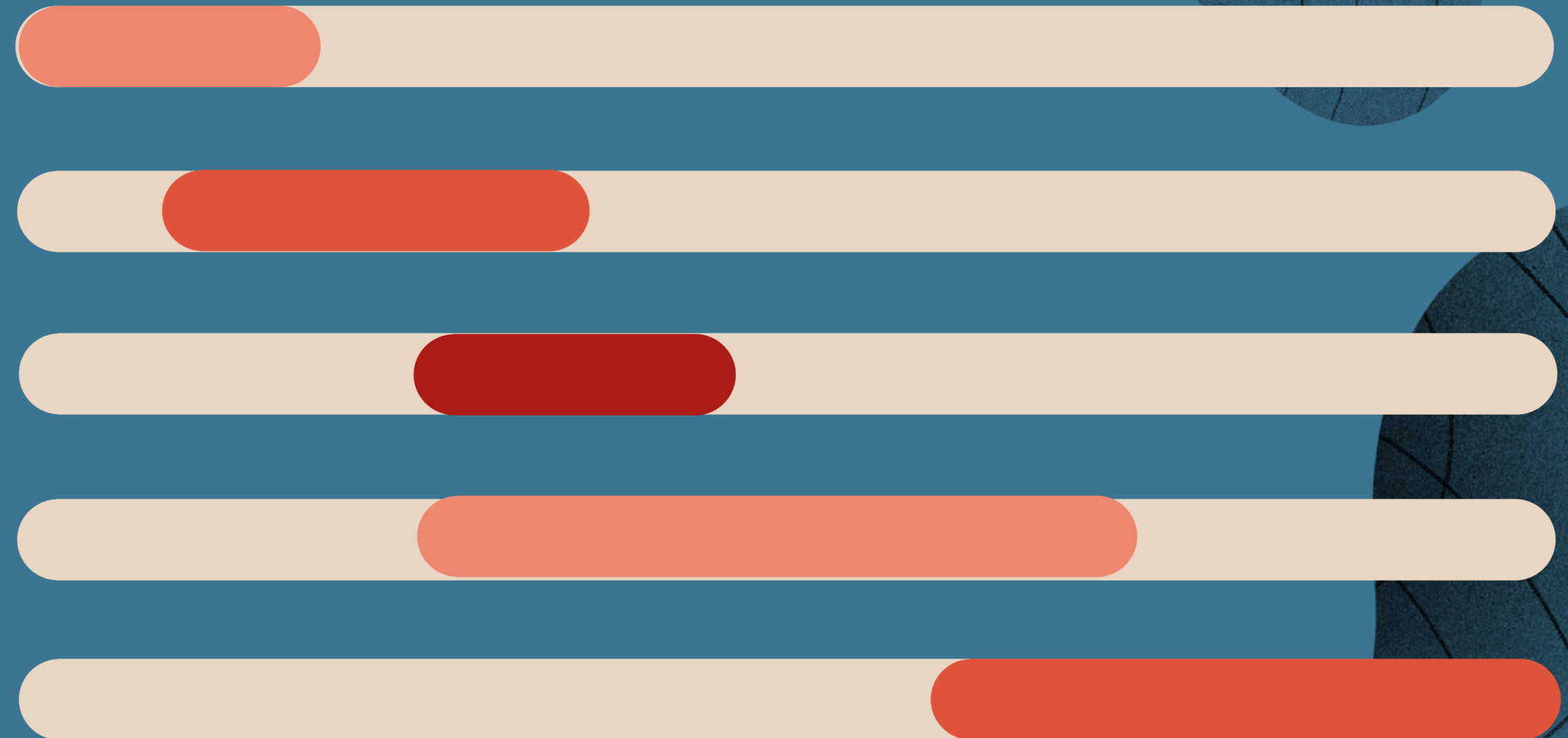
VALIDATION PAR VOTRE TUTEUR

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

# LES RESULTATS DE LA PROSPECTION mailing

INDICATEURS	REALISE	OBJECTIF	%TRO
ENVOI MAILS	200	200	100%
NBRE DE MAILS NON RECUS	18	10	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 L'ÉVÉNEMENT

INDICATEURS	REALISE	OBJECTIF	%TRO
ENVOI MAILS	200	200	100%
NOMBRE DE REPONSES	48	50	$(48/50) \times 100 = 96\%$
NOMBRE DE PRESENTS	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 L'ORGANISATION DE  
L'ÉVÉNEMENT ET DE SA PROSPECTION

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, LES TRAITEURS, ETC...)**

le contenu de cette diapo fait référence à la case “solutions mise en oeuvre” 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