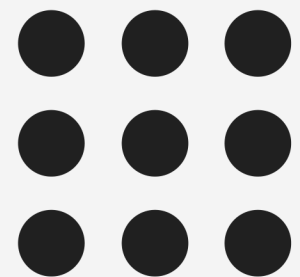


BTS CCST



Hervé HOUBART
Formateur certifié TP FPA

Présentation de l'épreuve E6 (coeff 3)

DÉTAIL DE L'ÉPREUVE

Présentation du projet : 15 minutes à l'oral

Questions du Jury : 15 minutes

Présentation de la Fiche E61

NOTRE MODE DE FONCTIONNEMENT

- ° Préparer, conduire et évaluer une action de prospection
- ° Participer à la définition et à la valorisation de l'offre
- ° Contribuer à la réalisation d'actions promotionnelles et/ou événementielles Créer et développer une relation client durable



E-mail



Tél



Zoom





Présentez le projet en 15 min maximum

15' de présentation à l'oral

0

Tps 0 à 5'

Canva,
Powerpoint
ou Prezi

1
Page de garde
présentant le
nom de votre
projet

2
Votre marché en
quelques
chiffres

3
Les principaux
acteurs de votre
marché

4
Votre offre de
produits

5
Vos segments de
clientèles

Diagramme circulaire
avec les %

6
Votre zone de
chalandise

SMAPPEN

7
Votre SIC et vos
canaux de
communications

Système d'Information
Clients

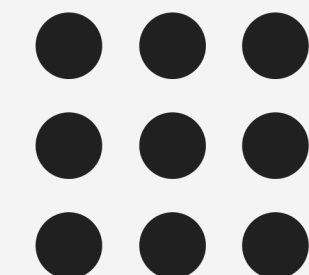
8
L'organigramme
de votre
entreprise

9
Votre mission

10
Le thème de
votre évènement
dates et lieu

11
CQQCOQP de
l'évènement

Comment / Qui /
Quoi / Combien / Où /
Quand / Pourquoi





Présentez le projet en 15 min maximum

15' de présentation à l'oral

1

Tps 5 à 10'

Canva,
Powerpoint
ou Prezi

Gantt de l'évènement Avant+Pendant

JIRA

Cibles des invités (caractéristiques permettant de les identifier)

Moyens de contacter cette cible (mail? posts?flyer?...)

Les objectifs à atteindre durant l'évènement (quanti / quali)

Gantt de prospection pour les invitations

JIRA

Mail AIDA d'invitation

Post AIDA des réseaux sociaux

visuels site web de l'évènement

Canva ?

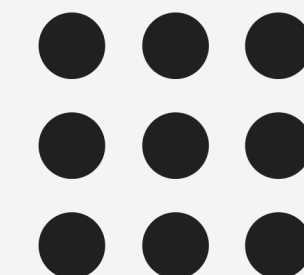
Attention / Intérêt / Désir / Action

Google Forms d'inscription à l'évènement

Script CROC de la relance téléphonique

Résultats du mailing

Contact / Raison / Objectif / Congès





Présentez le projet en 15 min maximum

15' de présentation à l'oral

2

Tps 10 à 15'

Résultats du Phoning

Résultats de l'évènement (slide 13)

Google Forms de l'enquête de satisfaction

Résultats de l'enquête de satisfaction

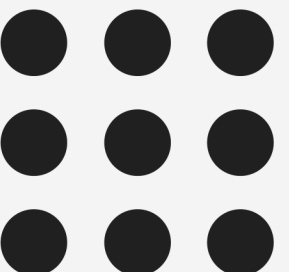
Atouts de l'évènements (ce qui a bien marché)

Difficultés rencontrées (ce qui n'a pas marché)

Axes de progrès (ce qui peut être amélioré)

Merci de votre attention

**Canva,
Powerpoint
ou Prezi**



BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques

**EPREUVE E61 : DÉVELOPPEMENT DE LA CLIENTÈLE ET DE LA
RELATION-CLIENT**

Évaluation forme ponctuelle

Fiche descriptive de projet technico-commercial

(à remplir par le candidat)

Session 2023

CANDIDAT :

Nom :

Prénom :

N° d'inscription :

Nom de l'entreprise partenaire :

Activité :

Adresse:

Service :

DATE(S) ET DUREE(S) DU PROJET :

ACTEURS IMPLIQUÉS DANS LE PROJET
Nom et qualité

Nom de votre entreprise avec ses coordonnées postales

Date et durée en jours (ou en heures si il s'est déroulé sur moins d'une journée) de l'évènement commercial

Nom de l'évènement commercial

Brunch pour les invités ? Conférence ? présentation de nouveaux produits ? ...

Qui organise ? Qui est invité ? Quels sont les rôles de chacun de ceux qui seront présents ? (acteurs internes et externes)

OBJECTIF(S) DU PROJET

Les objectifs quantitatifs et qualitatifs

MÉTHODOLOGIE ET ÉTAPES DU PROJET

Les étapes de l'organisation avec celles qui concerne la prospection et l'invitation. Et le plan du jour J

RÉSULTATS OBTENUS

Les résultats de l'évènement et de la campagne de prospection des invités.

Listes des annexes et des supports phygitaux présentés :

- L'affiche de l'évènement
- Les devis pour son organisation
- Les devis pour les lots ou goodies
- le planning des acteurs de l'évènement
- le seuil de rentabilité de l'évènement
- les photos du jour j
- le planning des rdv qui ont eu lieux après l'évènement
- le CA réalisé grâce à l'évènement
- les posts réalisés dans le cadre de cet évènement
- les invitations
- le formulaire de réservation ou de confirmation
- les sources du PESTEL