

BTS Négociation Relation Client Session 200			
E4 – Communication Commerciale			Fiche de situation N°
Situation de :	<input type="checkbox"/> Communication / Négociation Managériale	<input type="checkbox"/> Négociation Vente	<input type="checkbox"/> Autre situation de communication commerciale
TITRE :			
ETUDIANT (E)			
Nom :		Prénom :	
CADRE PROFESSIONNEL DE REFERENCE			
Nom de l'entreprise :		Adresse :	
Activité :		Service :	
LIEU DE LA COMMUNICATION :			
DATES, PERIODES :			
ACTEURS IMPLIQUES DANS LA SITUATION :			
Noms		Qualité	
OUTILS DE COMMUNICATION / NEGOCIATION (à apporter le jour de l'épreuve) :			

Communication Commerciale		Fiche de situation N°
NOM :		Prénom :
CONTEXTE GENERAL DE LA RELATION		
Aspects juridiques, socio-économiques, organisationnels, mercatiques...		
CONTEXTE SITUATIONNEL DE LA RELATION		
	MOI	L'AUTRE
Positionnement <i>Statut et rapport de place</i>		
Contexte spatio-temporel		
Eléments de diagnostic sociologique <i>- acteurs : âge, sexe</i> <i>- entreprise : image, valeurs</i>		
Problématique personnelle <i>Enjeux, objectifs, marge de manœuvre</i>		
OBJET DE LA NEGOCIATION		

Communication Commerciale		Fiche de situation N°
NOM :		Prénom :
DEROULEMENT DE LA SITUATION		
PHASES	DESCRIPTION	
EVALUATION DE LA RELATION <i>Résultats, difficultés rencontrées, analyse critique</i>		

COMMUNICATION COMMERCIALE	Session 200	Fiche de situation N°
NOM :	Prénom :	N° Candidat :

CADRE RESERVE A LA COMMISSION D'INTERROGATION

Pour préparer la simulation, vous tiendrez compte des informations ci-dessous

PARAMETRES MODIFIES (ATTENTION : toutes les cases ne sont pas obligatoirement remplies)	
LE CONTEXTE GENERAL DE LA RELATION	
LES ACTEURS <i>(contexte situationnel de la relation)</i>	
L'OBJET	
LE DEROULEMENT	
DELIMITATION DE LA SEQUENCE A SIMULER	