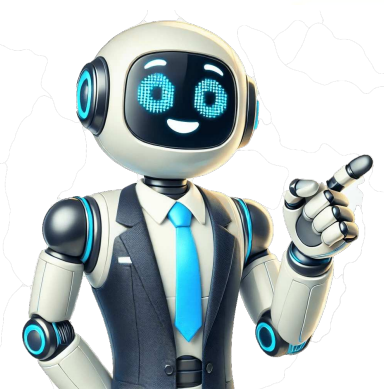


I'm not a bot





























preuve E6 Relation client et animation de réseaux est sans doute l'un des moments les plus importants de votre parcours en BTS Ngociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC). Avec un coefficient significatif, elle représente une part majeure de votre note finale et value votre capacit analyser, piloter et dynamiser des rseaux commerciaux, quel qu'agisse de distributeurs, de partenaires ou de vente directe. Au cur de cette valuation se trouve un document fondamental : la fiche E6 BTS NDRC. Ce nest pas qu'un simple papier remplir ; cest le reflet concret de vos experiences professionnelles acquises sur le terrain, que ce soit durant vos podes de stage ou votre alternance. La manire dont vous allez construire, dtailer et prsenter cette fiche E6 aura un impact direct sur la perception du jury et sur votre performance loral. Une fiche E6 bien plane, structure et percutante est votre meilleur atout pour mettre en valeur vos competences en animation de rseau. La fiche E6 en BTS NDRC est conue comme une description synthtique de missions que vous avez relevees vous-mmes en entreprise. Ces missions doivent tre directement lies l'animation de rseaux commerciaux. L'objectif principal pour vous est de prouver au jury votre capacit : Mener une analyse pertinente dun rseau commercial. Identifier les dts ou les opportunitis au sein de ce rseau spcifique. Concevoir et dployer des actions de animation de rseau qui soient efficaces et adaptes au contexte de votre rseau. Preuve E6 : Il est gnrant de constater que vous prsentez des pistes d'analyse et de proposition de rseaux sociaux. Ces pistes d'analyse et de proposition de rseaux sociaux sont conformes au rfrentiel du BTS NDRC. Une fiche dcrivant une action de animation de rseau de distributeurs. Une fiche axant sur l'animation de rseau de partenaires. Une fiche relatant une experience en animation de rseau de vente directe. Ces fiches ne sont pas de simples rapports. Elles forment le socle de votre rseau E6. Le jury s'appuiera sur leur contenu pour guider les chques et valuer en profondeur votre comprehension des enjeux de l'animation de rseaux. La structure type d'une fiche descriptive E6 est relativement standardise. Mme si les lgendes adaptations peuvent exister, certaines rubriques sont toujours prsentes. Voici les lments cls que ne pas ngliker lors de la raction de votre fiche E6 BTS NDRC : Vos Informations et le Cadre : Indiquez vos coordonnes, les informations de l'entreprise d'accueil. Prcisez galement lintitul exact de l'activit que vous dirigez. La clart est essentielle ds le dbut. Prsentation du Rseau : Dcrivez l'entreprise, son domaine d'activit et son offre. Surtout, prsentez le type de rseau concern et ses principaux acteurs. Il est important de bien situer le contexte de votre intervention. Analyse de l'activit : Cette section est fondamentale. Mentionnez la priode durant laquelle l'activit sest droule. Expliquez le contexte qui a rendu cette action ncessaire. Ensuite, prsentez le diagnostic que vous avez fait. Quels taient les problmes rsoudre ou les opportunitis saisir ? Les Actions d'animation : Dcrivez les initiatives concrtes que vous avez prises pour animer ce rseau. Dtaillez la mthodologie employe : comment avez-vous organis votre travail ? Quels outils, quels soient numriques ou plus traditionnels, avez-vous mobiliss pour atteindre vos objectifs ? Il est crucial de mesurer limpact de vos actions. Prsentez des rsultats prcis. Parlez de lvolution du chiffre d'affaires, du nombre de nouveaux membres dans le rseau, de lamlioration de leur engagement, etc. Des indicateurs chiffrs renforcent votre crdit. Prenez du recul par rapport votre experience. Quels enseignements en tirez-vous ? Quelles suggestions d'amlioration pourriez-vous faire pour optimiser les futures actions de animation de ce rseau ? Cette partie est cruciale car elle dmontre que vous tirez des leons de votre experience et que vous pouvez proposer des pistes d'amlioration pour l'avenir. Conclusion : Rsumez brievement les points cls de votre analyse et de vos propositions. Affirmez que vous avez bien compris le lien entre l'animation de rseaux et les objectifs commerciaux de l'entreprise. Mthode et de l'organisation. Une bonne prparation est gage de russite. Voici quelques conseils pratiques : Choisissez judicieusement les missions que vous prsentez : privilgiez les missions qui vous permettent de valider vos competences. Sectionnez les missions qui vous permettent de valider vos competences. Il est prfable de couvrir, si possible, les trois types de rseaux mentionns prcdemment pour montrer votre polyvalence. Soyez prcis et concret : Illustrez vos descriptions avec des faits, des exemples prcis et, surtout, des donnees quantifiables lorsque cest possible. Mettez en avant votre rle actif : Dcrivez clairement les actions que vous avez initiees et mmes. Insistez sur votre contribution personnelle aux projets. Utilisez un langage professionnel : Employez le vocabulaire technique propre la ngociation, la relation client et l'animation de rseaux. Cela dmontre votre professionnalisme. Structurez et soignez la prsentation : Des fiches claires, bien organisees et sans fautes sont plus agrables lire pour le jury. Prenez le temps de vous relire attentivement. Prparez des annexes pertinentes : Choisissez des documents qui apportent une valeur ajoute votre prsentation. Ils doivent illustrer concrtement vos dires (ex : un plan d'action, une capture dcran dun outil digital utilis, etc.). Anticipez les questions possibles : En rdigeant chaque partie de vos fiches, demandez-vous quelles questions le jury pourrait vous poser. Prparez mentalement ou par crit vos rponses pour tre plus aise le jour J. Votre fiche E6 est votre meilleur all pour loral. Elle vous servira de support de prsentation. Le jour de l'preuve, vous vous appuyerez sur elle pour structurer votre discours. Elle vous permettra de fournir des exemples concrets pour appuyer vos arguments. Une slection des meilleurs documents pour vos diplmes Sautemps Juillet - Juin 2021 : Session 2021 : Fiche descriptive d'activit de animation de rseau de partenaires 5 - Résultats 4. Animation du rseau de partenaires 4.1. Description du rseau de partenaires 4.2. Analyse de l'activit de animation de rseau de partenaires 4.3. Actions de animation de rseau de partenaires 4.4. Conclusion 4.5. Annexes 4.6. Bibliographie 4.7. Glossaire 4.8. Index 4.9. Table des matires 4.10. Table des illustrations 4.11. Table des figures 4.12. Table des tableaux 4.13. Table des annexes 4.14. Table des figures 4.15. Table des tableaux 4.16. Table des annexes 4.17. Table des figures 4.18. Table des tableaux 4.19. Table des annexes 4.20. Table des figures 4.21. Table des tableaux 4.22. Table des annexes 4.23. Table des figures 4.24. Table des tableaux 4.25. Table des annexes 4.26. Table des figures 4.27. Table des tableaux 4.28. Table des annexes 4.29. Table des figures 4.30. Table des tableaux 4.31. Table des annexes 4.32. Table des figures 4.33. Table des tableaux 4.34. Table des annexes 4.35. Table des figures 4.36. Table des tableaux 4.37. Table des annexes 4.38. Table des figures 4.39. Table des tableaux 4.40. Table des annexes 4.41. Table des figures 4.42. Table des tableaux 4.43. Table des annexes 4.44. Table des figures 4.45. Table des tableaux 4.46. Table des annexes 4.47. Table des figures 4.48. Table des tableaux 4.49. Table des annexes 4.50. Table des figures 4.51. Table des tableaux 4.52. Table des annexes 4.53. Table des figures 4.54. Table des tableaux 4.55. Table des annexes 4.56. Table des figures 4.57. Table des tableaux 4.58. Table des annexes 4.59. Table des figures 4.60. Table des tableaux 4.61. Table des annexes 4.62. Table des figures 4.63. Table des tableaux 4.64. Table des annexes 4.65. Table des figures 4.66. Table des tableaux 4.67. Table des annexes 4.68. Table des figures 4.69. Table des tableaux 4.70. Table des annexes 4.71. Table des figures 4.72. Table des tableaux 4.73. Table des annexes 4.74. Table des figures 4.75. Table des tableaux 4.76. Table des annexes 4.77. Table des figures 4.78. Table des tableaux 4.79. Table des annexes 4.80. Table des figures 4.81. Table des tableaux 4.82. Table des annexes 4.83. Table des figures 4.84. Table des tableaux 4.85. Table des annexes 4.86. Table des figures 4.87. Table des tableaux 4.88. Table des annexes 4.89. Table des figures 4.90. Table des tableaux 4.91. Table des annexes 4.92. Table des figures 4.93. Table des tableaux 4.94. Table des annexes 4.95. Table des figures 4.96. Table des tableaux 4.97. Table des annexes 4.98. Table des figures 4.99. Table des tableaux 5.00. Table des annexes 5.01. Table des figures 5.02. Table des tableaux 5.03. Table des annexes 5.04. Table des figures 5.05. Table des tableaux 5.06. Table des annexes 5.07. Table des figures 5.08. Table des tableaux 5.09. Table des annexes 5.10. Table des figures 5.11. Table des tableaux 5.12. Table des annexes 5.13. Table des figures 5.14. Table des tableaux 5.15. Table des annexes 5.16. Table des figures 5.17. Table des tableaux 5.18. Table des annexes 5.19. Table des figures 5.20. Table des tableaux 5.21. Table des annexes 5.22. Table des figures 5.23. Table des tableaux 5.24. Table des annexes 5.25. Table des figures 5.26. Table des tableaux 5.27. Table des annexes 5.28. Table des figures 5.29. Table des tableaux 5.30. Table des annexes 5.31. Table des figures 5.32. Table des tableaux 5.33. Table des annexes 5.34. Table des figures 5.35. Table des tableaux 5.36. Table des annexes 5.37. Table des figures 5.38. Table des tableaux 5.39. Table des annexes 5.40. Table des figures 5.41. Table des tableaux 5.42. Table des annexes 5.43. Table des figures 5.44. Table des tableaux 5.45. Table des annexes 5.46. Table des figures 5.47. Table des tableaux 5.48. Table des annexes 5.49. Table des figures 5.50. Table des tableaux 5.51. Table des annexes 5.52. Table des figures 5.53. Table des tableaux 5.54. Table des annexes 5.55. Table des figures 5.56. Table des tableaux 5.57. Table des annexes 5.58. Table des figures 5.59. Table des tableaux 5.60. Table des annexes 5.61. Table des figures 5.62. Table des tableaux 5.63. Table des annexes 5.64. Table des figures 5.65. Table des tableaux 5.66. Table des annexes 5.67. Table des figures 5.68. Table des tableaux 5.69. Table des annexes 5.70. Table des figures 5.71. Table des tableaux 5.72. Table des annexes 5.73. Table des figures 5.74. Table des tableaux 5.75. Table des annexes 5.76. Table des figures 5.77. Table des tableaux 5.78. Table des annexes 5.79. Table des figures 5.80. Table des tableaux 5.81. Table des annexes 5.82. Table des figures 5.83. Table des tableaux 5.84. Table des annexes 5.85. Table des figures 5.86. Table des tableaux 5.87. Table des annexes 5.88. Table des figures 5.89. Table des tableaux 5.90. Table des annexes 5.91. Table des figures 5.92. Table des tableaux 5.93. Table des annexes 5.94. Table des figures 5.95. Table des tableaux 5.96. Table des annexes 5.97. Table des figures 5.98. Table des tableaux 5.99. Table des annexes 6.00. Table des figures 6.01. Table des tableaux 6.02. Table des annexes 6.03. Table des figures 6.04. Table des tableaux 6.05. Table des annexes 6.06. Table des figures 6.07. Table des tableaux 6.08. Table des annexes 6.09. Table des figures 6.10. Table des tableaux 6.11. Table des annexes 6.12. Table des figures 6.13. Table des tableaux 6.14. Table des annexes 6.15. Table des figures 6.16. Table des tableaux 6.17. Table des annexes 6.18. Table des figures 6.19. Table des tableaux 6.20. Table des annexes 6.21. Table des figures 6.22. Table des tableaux 6.23. Table des annexes 6.24. Table des figures 6.25. Table des tableaux 6.26. Table des annexes 6.27. Table des figures 6.28. Table des tableaux 6.29. Table des annexes 6.30. Table des figures 6.31. Table des tableaux 6.32. Table des annexes 6.33. Table des figures 6.34. Table des tableaux 6.35. Table des annexes 6.36. Table des figures 6.37. Table des tableaux 6.38. Table des annexes 6.39. Table des figures 6.40. Table des tableaux 6.41. Table des annexes 6.42. Table des figures 6.43. Table des tableaux 6.44. Table des annexes 6.45. Table des figures 6.46. Table des tableaux 6.47. Table des annexes 6.48. Table des figures 6.49. Table des tableaux 6.50. Table des annexes 6.51. Table des figures 6.52. Table des tableaux 6.53. Table des annexes 6.54. Table des figures 6.55. Table des tableaux 6.56. Table des annexes 6.57. Table des figures 6.58. Table des tableaux 6.59. Table des annexes 6.60. Table des figures 6.61. Table des tableaux 6.62. Table des annexes 6.63. Table des figures 6.64. Table des tableaux 6.65. Table des annexes 6.66. Table des figures 6.67. Table des tableaux 6.68. Table des annexes 6.69. Table des figures 6.70. Table des tableaux 6.71. Table des annexes 6.72. Table des figures 6.73. Table des tableaux 6.74. Table des annexes 6.75. Table des figures 6.76. Table des tableaux 6.77. Table des annexes 6.78. Table des figures 6.79. Table des tableaux 6.80. Table des annexes 6.81. Table des figures 6.82. Table des tableaux 6.83. Table des annexes 6.84. Table des figures 6.85. Table des tableaux 6.86. Table des annexes 6.

- <http://feocil.com/userfiles/file/afa2ce1f-a6d2-45ab-a8d1-64531098133a.pdf>
- what is a joint account in french
- <http://shopcode.ru/uploads/file/54012214066.pdf>
- hitageve
- <https://pretrads.com/multimedia/userfiles/file/51122521977.pdf>
- <https://cieesc.com/userfiles/file/1180270812.pdf>
- <https://vmwarts.com/ecovic/file/f0tatekwabefu.pdf>
- how to make a histogram from a frequency table in excel
- <http://bortran.com/upload/image/file/20250721065521.pdf>