|  |
| --- |
| BTS Négociation Relation Client**Session….** |
| E4 - Communication Commerciale | Fiche de situation N° |
| Situation de  | [ ]  | Communication/NÉGOCIATION MANAGERIALE | [ ]  | Négociation Vente | [ ]  | AUTRES SITUATIONS DE COMMUNICATION COMMERCIALE |
| **Titre :**  |
| **ÉTUDIANT(E)** |
| **Nom :**  | **Prénom :** |  |
| **CADRE PROFESSIONNEL DE RÉFÉRENCE** |
| **Nom de l’entreprise[[1]](#footnote-1) :**  | **Adresse :** |  |
| **Activité :** | **Service :** |  |
| **Lieu de la communication :** |  |  **Date(s), période(s) :** |  |
| ACTEURS IMPLIQUÉS DANS LA SITUATION |
| Nom | Qualité  |
|  |  |
|  |  |
| **Outils de Communication/Négociation (à apporter le jour de l’épreuve) :**  |

|  |  |
| --- | --- |
| Communication Commerciale  | **Fiche de situation**  **N°** |
| **NOM :**  |  **Prénom :** |
| **CONTEXTE GéNéRAL DE LA RELATION** |
| **Aspects juridiques, socio-économiques, organisationnels, mercatiques…** |  |
| **CONTEXTE SITUATIONNEL DE LA RELATION** |
|  | **MOI** | **L’AUTRE** |
| Positionnement*Statut et rapport de place* |  |  |
| **Contexte spatio-temporel** |  |  |
| Éléments de diagnostic sociologique* *acteurs : âge, sexe*
* *entreprise : image, valeurs…*
 |  |  |
| **Éléments de diagnostic psychologique**  |  |  |
| **Problématique personnelle :***Enjeux, objectifs, marge de manœuvre…* |  |  |
| OBJET DE LA NéGOCIATION[[2]](#footnote-2) |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| Communication Commerciale  | **Fiche de situation**  **N°** |
| **NOM :**  | **Prénom :** |
| DÉROULEMENT DE LA SITUATION |
| **Phases** | **DESCRIPTION** |
|  |  |
| **Évaluation de la relation***Résultats, difficultés rencontrées, analyse critique* |

1. Ou de l’organisation [↑](#footnote-ref-1)
2. Deux pages d’annexes peuvent être ajoutées à la fiche pour compléter cette partie. [↑](#footnote-ref-2)