

BTS NDRC

**EPREUVE E6 — COEFFICIENT 3**

# E6 : Le dossier support de la certification

- ▶ 1 Fiche animation de réseaux de distributeurs
- ▶ 1 Fiche animation de réseaux de partenaires
- ▶ 1 Fiche animation de réseaux de vente directe
- ▶ 1 étude réflexive réseau
- ▶ Attestations de stage

Au moins une expérience réelle vécue

## E6 – Le dossier



L'activité de l'étudiant ne doit pas être envisagée comme une « mission » type E4 mais comme une activité au sein d'un réseau : il décrit son expérience réseau, sa connaissance du réseau, son analyse du réseau...

## E6 – La fiche

Chaque fiche permet de caractériser sommairement l'activité dans le réseau (contexte, diagnostic, animations, méthodologies, résultats, préconisations, etc.).

La fiche descriptive **n'est pas évaluée**

La fiche permet au candidat de conserver une trace écrite des éléments constitutifs de son expérience (et de constituer son dossier)

# E6 – L'étude réflexive

- Réinvestissement des expériences de l'étudiant ;
- Analyse d'un thème ou d'une problématique transversale aux 3 réseaux ;
- Réflexion structurée, argumentée, illustrée ;
- Dimensions EJM ;
- 2 pages recto verso maximum

# L'étude réflexive réseau : exemples de thèmes

- La motivation des acteurs des différents réseaux
- La transmission des valeurs de l'entreprise grâce aux réseaux
- La prospection au sein des réseaux
- L'utilité des réseaux sociaux dans l'animation des réseaux
- Manager des réseaux sans lien de subordination
- Animer et piloter un réseau à distance

# E6 – Le dossier, quelques questions

- ▶ Conformité du dossier (circulaire d'organisation page 2) : « le dépôt du dossier au-delà de la date limite fixée... » sous entend que nous informions nos étudiants de la date de clôture du dossier. En tout état de cause, la date butoir est la date du CCF situation B. En conséquence, le dossier ne peut être complété par une nouvelle fiche le jour du CCF.
- ▶ Non respect des règles de composition du dossier ( circulaire page 15) : « il convient d'interroger le candidat...Les insuffisances constatées seront pénalisées dans les limites prévues par la grille d'évaluation... »
- ▶ Les candidats doivent se munir des ressources et supports nécessaires au déroulement de l'épreuve = **a minima** ceux référencés dans le dossier support . Le candidat peut utiliser tout moyen à sa convenance.

# E6- CCF : 2 situations d'évaluation ( page 16

circulaire) **distinctes**

Situation A 15' max	Exposé	10'	Expérience réelle vécue
	Entretien	5'	
Situation B 25' max	Exposé	≈ 10'	Autres expériences réseau
	Entretien	≈ 5'	
	Exposé	5'	Etude réflexive
	Entretien	≈ 5'	

# E6- CCF

▶ « à l'issue des deux situations d'évaluation, la commission complète la grille..... ».

▶ Pourquoi ?

L'étude réflexive réseau peut permettre à l'étudiant.e de couvrir des compétences non mobilisées durant les activités...Exemple : le recrutement

▶ Comment ? Il y a de toute évidence appel à la mémoire quant à la situation A, il est peut être intéressant de se doter d'outils pour se souvenir...

▶ Quand ? « ...durant l'année terminale de formation »

Situation A dès qu'il existe une « expérience réelle vécue au sein du réseau »...

Situation B dès que le dossier est clos

▶ Qui ? L'enseignant.e de bloc 3

# E6 – CCF : situation A ou B, grille identique

- ▶ L'évaluation : Réseau de distributeurs

## ○ Planter et promouvoir l'offre chez les distributeurs

### 1 - Valoriser l'offre sur le lieu de vente

Rigueur dans le suivi de l'application des accords de référencement (*préparation des négociations, analyse du rayon, vérification du respect des accords, négociation avec le chef de rayon, vérifications des planogrammes, vérification des prix de vente consommateurs, des promotions, etc..*)

Utilisation pertinente des techniques d'implantation et de valorisation des produits (*relevé des parts de linéaire, mise en place d'outils merchandising (stop rayon, réglettes...), facing, aide à l'implantation, ajustement des implantations, gestion des ruptures, optimisation des stocks, présence des innovations ou des produits avec une communication TV, etc..*)

### 2 - Développer la présence dans le réseau de distributeurs

Repérage des opportunités de référencement (*réalisation du diagnostic de rayon, part de linéaire, DN, DV, repérage des « trous de gamme », identification des références manquantes, etc..*)

Qualité du diagnostic (rayon, réseau et zone de prospection) (*utilisation pertinente des logiciels d'implantation, relevé linéaire, analyse concurrentielle, comparaison des prix de vente par rapport à la concurrence, comparaison de la gamme par rapport à la concurrence, etc..*)

Pertinence des propositions et des actions pour développer la présence de la marque/produit (*présentation des animations, organisation des animations, proposition d'implantations, etc..*)

# E6 – CCF : situation A ou B, grille identique

- ▶ L'évaluation : Réseau de partenaires

## ○ Développer et piloter un réseau de partenaires

### 1 – Participer au développement d'un réseau de partenaires

Pertinence de la sélection des partenaires (*prospection de partenaires, sélection des partenaires, critères de choix des partenaires : commerciaux, géographiques, financiers, managériaux, stratégie de réticulation, etc...*)

### 2 – Mobiliser un réseau de partenaires et évaluer les performances

Efficiences et rentabilité des actions de dynamisation du réseau (*actions réalisées, objectifs fixés, soutien du réseau, information du réseau, outils mis à la disposition du réseau, acteurs mobilisés, résultats obtenus, communication des actions de dynamisation, mutualisation des moyens, organisation d'échanges entre membres, formation, etc...*)

# E6 – CCF : situation A ou B, grille identique

- ▶ L'évaluation : Réseau de vente directe

## ○ Créer et animer un réseau de vente directe

### 1 – Prospector, organiser des rencontres et vendre en réunion

Développement du fichier des conseillers (*actions vers les clients, prospection de nouveaux clients, développement du nombre d'hôtes, recherche de nouveaux vendeurs à domicile, etc...*)

Professionalisme et efficacité commerciale lors des ventes en réunion (*préparation de la réunion, préparation de la vente à domicile, qualité de l'accueil, qualité de la présentation, résultats de la présentation, nombre de clients, ratios de productivité, etc...*)

### 2 – Recruter et former des vendeurs à domicile

Pertinence et efficacité des actions de recrutement et de formation (*mise en œuvre d'une démarche active vers les conseillers, définitions des postes et des profils, types d'actions de formation, suivi des résultats des vendeurs, etc...*)

### 3 – Impulser une dynamique de réseau

Cohérence de l'animation réseau avec les orientations commerciales (*actions de motivation, challenges proposés, rémunération, formation, outils mis à la disposition, etc...*)

Respect de la réglementation et de l'éthique (*respect des conditions légales, droit de rétractation, droit du consommateur, information du client, documentation présentée, etc...*)

# CCF – date clef

avant le 9 juin 2020

- ▶ Saisie des notes finales sur Lotanet
- ▶ Remontée du tableau Excel de suivi statistique des notes
- ▶ Transmission des bordereaux Lotanet et des grilles individuelles nominatives au SIEC

*Remarque : harmonisation prévue le 23 juin sans convocation d'établissement pour cette première session, bilan de première session en septembre 2020.*

# E6 – Epreuve ponctuelle du 11 au 18 juin

- ▶ 40 minutes
- ▶ Pas de loge
- ▶ 15 minutes et 25 minutes soit 40 minutes en tout (même découpage que pour le CCF)
- ▶ Jury : un.e. enseignant.e du bloc 3 et un.e professionnel.le **OU** un.e enseignant .e du bloc3 et un.e enseignant.e chargé.e des enseignements professionnels.