



RÉGION ACADEMIQUE
PAYS DE LA LOIRE

*Liberté
Égalité
Fraternité*

WEBINAIRE ACADEMIQUE **BTS NDRC**

EPREUVE E6 – RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX

ETABLISSEMENTS HABILITÉS AUX CCF

11 DÉCEMBRE 2025

17H-18H15

Coordonnatrices académiques :

Christele BAZIN (Lycée Ambroise Paré - Laval)

Karine GADROY (Lycée Le Mans Sud – Le Mans)

IA-IPR Référente :

Virginie BESTILLE-VANDAELE

Objectifs

- Informer les nouveaux collègues sur l'épreuve E6
 - Dresser un état des lieux des pratiques d'évaluations actuelles,
 - Identifier d'éventuelles difficultés,
 - Partager des pistes d'harmonisation des pratiques de préparation au CCF et d'évaluation.
- ➔ Constat lors des réunions d'harmonisation d'une hétérogénéité des notes selon les établissements
- ➔ Moyenne par établissement – Session 2025 : la plus basse 11,29 , la plus haute : 16,04 – Moyenne CCF = 13,63

Format des FDAP

Trois fiches rédigées individuellement

Une par réseau (distribution, partenaires, vente en réunion)

Format et contenu normalisés : chaque FDAP doit comporter 2 pages (un recto/un verso) et pas d'annexe

Objectifs de la fiche : présenter de façon concise et précise une des 3 expériences réseau démontrant le niveau d'acquisition de compétences.

La fiche n'est pas évaluée.

Rédaction avec l'IA : le cas s'est-il présenté ? Utilisation pertinente ?

Quelles activités ?

A minima, une activité réelle vécue (non observée) réalisée en stage ou hors stage (en AP, ou en tant que job étudiant...).

Le cœur de la métacomptence doit être vécu même si une des compétences est en partie observée ou simulée.

Les deux autres activités sont réelles ou simulées

Même dans le cas d'une activité collective , la rédaction de la FDAP = individuelle

Méta-compétence 1 :

Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs

Fiche **réelle vécue** ou fiche basée sur un **cas simulé** proposé par l'équipe du Bloc 3.

L'étudiant se positionne **chez le producteur**.

La situation ne peut pas se dérouler chez un distributeur.

Il est nécessaire de se positionner **chez un fournisseur**, sinon proposer un cas simulé avec ou sans rapport avec la ou les entreprises de stage.

Compétences :

- Valoriser l'offre sur le lieu de vente
- Développer la présence dans le réseau de distributeurs

Méta-compétence 2 : **Développer et piloter un réseau de partenaires**

Fiche **réelle vécue** ou fiche basée sur un **cas simulé** proposé par l'équipe du Bloc 3.

L'étudiant se positionne **à la tête du réseau. Un partenaire n'est pas un client ou un fournisseur**

Si le stage est réalisé chez un partenaire (ex : franchisé, concessionnaire...), ne pas utiliser cette entreprise pour une activité réelle.

En revanche, il est possible de proposer un cas simulé basé sur l'entreprise de stage (ou d'apprentissage), à condition de se positionner à la tête du réseau (franchiseur, concédant...)

Compétences :

- Participer au développement d'un réseau de partenaires
- Mobiliser un réseau de partenaires et évaluer les performances

Méta-compétence 3 : **Créer et animer un réseau de vente directe**

Dans le référentiel de l'examen, vente directe = vente à domicile en réunion. Pas de vente sur les foires et marchés par exemple.

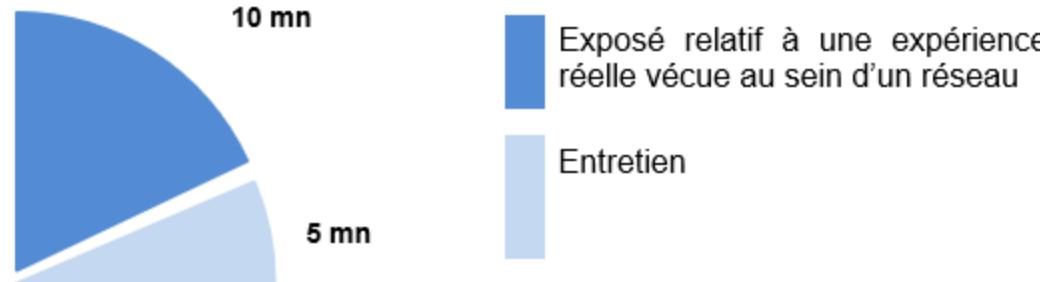
Fiche réelle vécue ou fiche basée sur un cas simulé proposé par l'équipe du Bloc 3.

Pour que la situation soit considérée comme réelle, l'étudiant doit avoir été VDI et non pas seulement hôte.

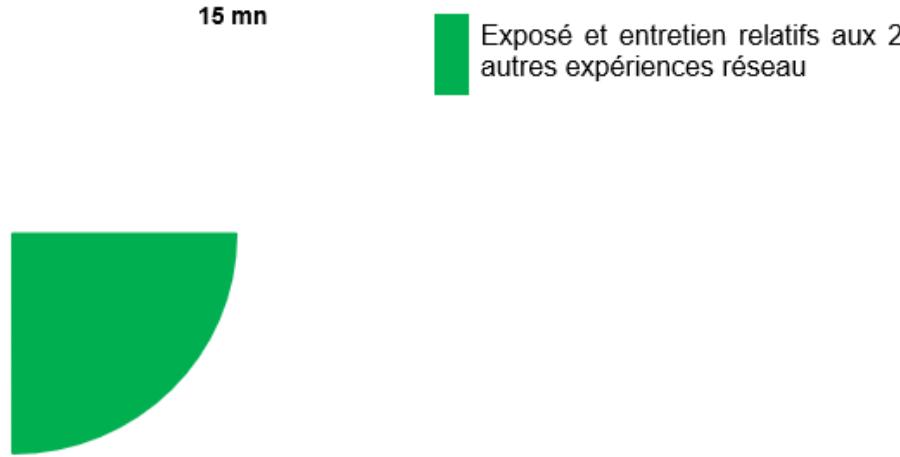
Compétences :

- Prospecter, organiser et vendre en réunion
- Recruter et former des vendeurs à domicile
- Impulser une dynamique de réseau

Timing de l'épreuve : CCF1



Timing de l'épreuve : CCF2



Grille d'aide à l'évaluation

GRILLE D'AIDE À L'ÉVALUATION – SESSION 2025

NOM du CANDIDAT : _____	Prénom du candidat : _____			
Dates : _____	Situation A : _____	Situation B : _____		
CRITÈRES D'ÉVALUATION et COMPÉTENCES	T1	I	S	TS
Implanter et promouvoir l'offre chez les distributeurs				
1 – Valoriser l'offre sur le lieu de vente <i>(Rigueur dans le suivi de l'application des accords de référencement, utilisation pertinente des techniques d'implantation et de valorisation des produits)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 – Développer la présence dans le réseau de distributeurs <i>(Repérage des opportunités de référencement, qualité du diagnostic rayon, réseau et zone de prospection, pertinence des propositions et des actions pour développer la présence de la marque/produit)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Développer et piloter un réseau de partenaires				
1 – Participer au développement d'un réseau de partenaires <i>(Pertinence de la sélection de partenaires)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 – Mobiliser un réseau de partenaires et évaluer les performances <i>(Efficience et rentabilité des actions de dynamisation du réseau)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Créer et animer un réseau de vente directe				
1 – Prospecter, organiser des rencontres et vendre en réunion <i>(Développement du fichier des conseillers, professionnalisme et efficacité commerciale lors des ventes en réunion)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 – Recruter et former des vendeurs à domicile <i>(Pertinence et efficacité des actions de recrutement et de formation)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 – Impulser une dynamique de réseau <i>(Cohérence de l'animation réseau avec les orientations commerciales, respect de la réglementation et de l'éthique)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

T1 : Très Insuffisant / I : Insuffisant / S : Satisfaisant / TS : Très satisfaisant

NOTE sur 20

C'est une évaluation par profil donc on ne pondère pas les items en fonction de ce que l'on juge le plus important.

Il n'y a pas de points par métacomptérence.

Tous les items devront obligatoirement être cochés.

La note est mise UNIQUEMENT à la fin des évaluations en fonction du profil !

Questions sur E6

- 1 - Lieux de stage : la distinction entre les stages de type MCO (boutique) et ceux du NDRC (commercial terrain) est-elle toujours d'actualité ?
- 2 - Pertinence des terrains de stage : des structures telles que petites boutiques indépendantes, fleuristes ou restauration rapide sont-elles adaptées pour l'animation de réseau de distribution ?
- 3 - Nombre de lieux de stage : faut-il privilégier la diversité (3 ou 4 lieux différents) ou la continuité (1 ou 2 lieux) afin de favoriser le développement des compétences ?
- 4 - Est-il possible de couvrir l'ensemble des compétences E6 du référentiel à partir d'un seul lieu d'apprentissage ?
- 5 - Stages commerciaux terrain : un poste de type commercial itinérant ou chef de secteur permet-il de couvrir l'ensemble des compétences attendues ?
- 6 - Ateliers : la transversalité reste-t-elle une recommandation impérative, ou peut-elle être envisagée de manière facultative ?