BTS Négociation et digitalisation de la relation client – livret scolaire (recto) – Session 2022	
ecto) –	Négociation et digitalisation
ecto) –	ion client –
ecto) –	livret scolaire
Session 2	cto
	Session 2

Examen BTS		Année de l'examer	•	Nom (lettres capitales) :					Établissement :		
Spécialité :		2022	Prénom :	Prénom :							
NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT			Date de naissance :	Date de naissance :		Langue vivante 1 :					
Classe de <sup>(1)</sup> :		Enseigner	Classe de <sup>(2)</sup> :					Appréciations			
Moyenne		Enseignements		1 <sup>er</sup> semestre	2 <sup>ème</sup> seme	stre Moy	enne				
	1 - Culture générale et expression										
	2 - Communication en langue vivante étrangère 1										
	3 - Culture économique, juridique et managériale										
4 - Bloc 1 Relation client et négociation vent			négociation vente								
	5 - Bloc 2 Relation client à distance et digitalis										
	6 - Bloc 3 Relation client et animation de réseaux										
7 - Communication en langue vivante étrangère 2											
(1) Année antérieure à celle				ı	(2)	Année de l'e	xamen				
Certification de compéte											
cocher la case pour atteste		a certification									
AVIS (3) DU CONSEIL DE CLASSE ET OBSERVATIONS ÉVENTUELLES			Cotation de la clas	sse	Résultats de la section le			les 3 dernières années		Date, signature du candidat et remarques éventuelles	
OBSERVATIONS EVENTUELLES			Avia		Effootif					et remarques eventuelles	

Cotation de la classe				Résultats de la section les 3 dernières années				
Avis				Effectif	<b>A</b>	,	1	0,
	Très favorable	Favorable	Doit faire ses preuves	total de la classe	Années	Présentés	Reçus	%
Répartition en %								

(3) Très favorable ou favorable ou doit faire ses preuves

BTS Négociation et digitalisation de la relation client – livret scolaire (verso) Session 2022

## **ENSEIGNEMENTS** →

(dans le même ordre qu'au recto)

1	2	3	4	5	6	7	
Culture générale et expression	Communication en langue vivante étrangère 1	Culture économique, juridique et managériale	Bloc 1 Relation client et négociation vente	Bloc 2 Relation client à distance et digitalisation	Bloc 3 Relation client et animation de réseaux	Communication en langue vivante étrangère 2	
Ψ	•	Ψ	•	Ψ	¥	•	
	Culture générale et expression	Culture générale et expression Communication en langue vivante étrangère 1	Culture générale et expression  Communication en langue vivante étrangère 1  Culture économique, juridique et managériale	Culture générale et expression Communication en langue vivante étrangère 1 Culture économique, juridique et managériale Managériale Bloc 1 Relation client et négociation vente	Culture générale et expression Communication en langue vivante étrangère 1 Economique, juridique et managériale managériale Bloc 1 Relation vente  Bloc 2 Relation client è distance et digitalisation	Culture générale et expression langue vivante étrangère 1 Culture économique, juridique et managériale managériale vente vente Bloc 1 Relation vente digitalisation digitalisation client et animation de réseaux	

Visa du Président du Jury