

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR**CALENDRIER SESSION 2019
NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT**

| Dates | Épreuves | Métropole | Guadeloupe Martinique Guyane | Réunion | Mayotte | Polynésie Française |
|-----------------|---|---|---|---|---|-------------------------------------|
| Lundi 13 mai | Économie-droit | 14h00 -18h00 2 h de loge ⁽¹⁾ | 10h00-14h00 | 16h –20h 2 h de loge ⁽¹⁾ | 15h -19h 2 h de loge ⁽¹⁾ | 8h30-12h30 (sujet spécifique) |
| Mardi 14 mai | Culture générale et expression | 14h00 - 18h00 2 h de loge ⁽¹⁾ | 10h00-14h00 | 16h –20h 2 h de loge ⁽¹⁾ | 15h -19h 2 h de loge ⁽¹⁾ | 13h-17h (sujet spécifique) |
| Mercredi 15 mai | Management des entreprises | 14h30 - 17h30 2 h de loge ⁽¹⁾ | 10h30-13h30 | 16h30 – 19h30 2 h de loge ⁽¹⁾ | 15h30-18h30 2 h de loge ⁽¹⁾ | 8h30-11h30 (sujet spécifique) |
| Jeudi 16 mai | Management et gestion d'activités commerciales | 13h00 - 18h00 3h de loge ⁽²⁾ | 7h00 – 12h00 3h de loge ⁽²⁾ | 15h00 – 20h00 3h de loge ⁽²⁾ | 14h00-19h00 3h de loge ⁽²⁾ | 4h00 – 9h00 |

Métropole – Réunion – Mayotte

(1) aucune sortie des salles n'est autorisée avant la fin de la 2^{ème} heure des épreuves.

(2) aucune sortie des salles n'est autorisée avant la fin de la 3^{ème} heure des épreuves, y compris pour les Antilles et la Guyane.

Cet horaire doit être impérativement respecté. Aucune modification ne peut être envisagée.

Épreuves orales : à l'initiative de Mesdames et Messieurs les Recteurs

RÉUNION NATIONALE D'HARMONISATION

La réunion nationale d'harmonisation pour l'épreuve écrite « Management et gestion d'activités commerciales » se déroulera :

le jeudi 23 mai à 9 h 00

**au Rectorat, 43 boulevard François Mitterrand à Clermont-Ferrand
(Tél. : 04 73 99 34 35)**

La date du jury de délibération sera fixée par le Recteur de l'académie pilote de chaque groupement ou par le Recteur des académies autonomes.

LISTE DU MATÉRIEL AUTORISÉ

Management et gestion d'activités commerciales : Aucun document autorisé – calculatrice autorisée ou non selon mention portée sur le sujet.

ANNEXE II

REGROUPEMENTS INTER ACADÉMIQUES BTS NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT – SESSION 2019

| ACADÉMIES PILOTES | ACADÉMIES RATTACHÉES |
|-------------------|--|
| CLERMONT-FERRAND | LIMOGES, NOUVELLE-CALÉDONIE |
| AIX-MARSEILLE | CORSE, POLYNÉSIE FRANÇAISE (autonomie partielle) |
| LA RÉUNION | MAYOTTE |
| MARTINIQUE | GUADELOUPE, GUYANE |

ACADÉMIES AUTONOMES :

AMIENS, BESANÇON, BORDEAUX, CAEN, DIJON, GRENOBLE, LILLE, LYON, MONTPELLIER, NANCY-METZ, NANTES, NICE, ORLÉANS-TOURS, POITIERS, REIMS, RENNES, ROUEN, SIEC, STRASBOURG, TOULOUSE.

LIVRET SCOLAIRE

RÈGLES DE PRÉSENTATION DU LIVRET SCOLAIRE

Pour que le livret scolaire puisse être considéré comme parfaitement fiable et que les indications qu'il contient puissent être faciles à interpréter, il est indispensable de veiller aux points suivants :

1 - Le tracé prévoit des moyennes semestrielles.

2 - Chaque discipline représentée par une ligne sur le livret fera l'objet d'une note et d'une appréciation portées par le professeur.

3 - Toutes les rubriques doivent être complétées, y compris celles du bas de page qui comportent des informations statistiques.

4 - Le graphique ne prendra en compte que les résultats de la deuxième année.

5 - Veillez à bien relier les points afin d'obtenir une courbe pour l'étudiant en rouge et une pour la classe en noir.

| | | | | | |
|--|--|---------------------------|---|------------------|---------------|
| Examen BTS | Année de l'examen | Nom (lettres capitales) : | Date de naissance : | Établissement : | |
| Spécialité : NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT | 2019 | Prénom : | N° I.N.S.E.E. : <input type="text"/> | Langue vivante : | |
| Classe de (1) : | Enseignements | Classe de (2) : | | | Appréciations |
| Moyenne | | 1 ^{er} semestre | 2 ^{ème} semestre | Moyenne | |
| | 1 - Culture générale et expression | | | | |
| | 2 - Langue vivante étrangère A | | | | |
| | 3 - Économie | | | | |
| | 4 - Droit | | | | |
| | 5 - Management des entreprises | | | | |
| | 6 - Gestion de clientèle | | | | |
| | 7 - Relation client | | | | |
| | 8 - Management de l'équipe commerciale | | | | |
| | 9 - Gestion de projet | | | | |
| | 10 - Langue vivante étrangère B | | | | |

(1) Année antérieure à celle de l'examen

(2) Année de l'examen

**AVIS (3) DU CONSEIL DE CLASSE ET
OBSERVATIONS ÉVENTUELLES (3)**

| | Cotation de la classe | | | | Effectif total de la classe | Résultats de la section les 3 dernières années | | | |
|---------------------|-----------------------|-----------|---------------------------|--|-----------------------------------|--|-----------|-------|---|
| | Avis | | | | | Années | Présentés | Reçus | % |
| | Très favorable | Favorable | Doit faire ses preuves | | | | | | |
| Répartition en % | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |

Date, signature du candidat
et remarques éventuelles

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

ENSEIGNEMENTS →

(dans le même ordre qu'au recto)

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|----|--------------------------------|----------------------------|----------|-------|----------------------------|-----------------------|-----------------|------------------------------------|-------------------|----------------------------|
| | Culture générale et expression | Langue vivante étrangère A | Économie | Droit | Management des entreprises | Gestion de clientèles | Relation client | Management de l'équipe commerciale | Gestion de projet | Langue vivante étrangère B |
| 20 | ↓ | ↓ | ↓ | ↓ | ↓ | ↓ | ↓ | ↓ | ↓ | ↓ |
| 18 | | | | | | | | | | |
| 16 | | | | | | | | | | |
| 14 | | | | | | | | | | |
| 12 | | | | | | | | | | |
| 10 | | | | | | | | | | |
| 08 | | | | | | | | | | |
| 06 | | | | | | | | | | |
| 04 | | | | | | | | | | |
| 02 | | | | | | | | | | |
| 00 | | | | | | | | | | |

Moyenne obtenue l'année de l'examen

○ Profil de la classe en noir

○ Profil du candidat en rouge

Visa du Président
du Jury