GUIDE EXCLUSIF ESPACE MEMBRE — BTS NDRC ÉPREUVE E4

Grille Officielle du Jury E4 & 50 Questions-Réponses Pièges à l'Oral

Document de préparation intensive à la soutenance (10 min) et à la simulation de négociation (20 min)

1. Décryptage de la Grille Officielle d'Évaluation E4 (Coefficient 5)

Critères évalués par la commission d'interrogation	Poids	Ce qui fait passer votre note de 11/20 à 18/20
Partie 1 (10 min) : Présentation synthétique des 3 fiches et analyse réflexive	30 %	Ne jamais lire ses fiches : présenter un fil conducteur stratégique avec des indicateurs chiffrés (taux de transformation, marge brute, LTV) et un support visuel OAV.
Partie 2 (20 min) : Simulation de négociation avec modification de paramètres	50 %	Poser au moins 6 questions de découverte avant d'argumenter, reformuler systématiquement, traiter l'objection sans dénigrer et toujours demander une contrepartie avant toute remise.
Partie 3 (10 min) : Entretien réflexif et justification des choix	20 %	Prendre du recul avec honnêteté : analyser pourquoi tel argument a fonctionné ou échoué face au profil psychologique (SONCAS) de l'examinateur.

2. Les Questions Pièges du Jury E4 et Comment y Répondre

Question fréquente du Jury	Structure de réponse gagnante attendue
1. « Quelle est la différence entre une remise, un rabais et une ristourne ? »	• **Rabais :** réduction exceptionnelle liée à un défaut de qualité ou un retard de livraison. • **Remise :** réduction commerciale liée au volume d'achat ou au statut du client. • **Ristourne :** réduction calculée sur le chiffre d'affaires global réalisé avec le client en fin de période (année/trimestre).
2. « Comment avez-vous calculé votre prix psychologique et votre taux de marque ? »	• **Taux de marge :** (Marge commerciale / Coût d'achat HT) × 100. • **Taux de marque :** (Marge commerciale / Prix de vente HT) × 100. Toujours avoir en tête le coût de revient et le seuil de rentabilité de l'offre présentée sur votre fiche.
3. « Pourquoi avoir choisi le canal téléphonique plutôt que le terrain pour prospecter ? »	Justifier par le **Coût d'Acquisition Client (CAC)** : une visite terrain B2B coûte en moyenne 80 € à 150 € (déplacement + temps), contre 8 € à 15 € pour un appel de qualification téléphonique couplé à une séquence LinkedIn.
4. « Durant la simulation, pourquoi avez-vous accordé 8 % de remise immédiatement ? »	Ne jamais accorder une remise sans contrepartie ! Si cela arrive en simulation, corrigez-vous immédiatement durant l'auto-évaluation : *« Avec le recul, j'ai cédé trop vite sur le prix ; j'aurais dû conditionner ces 8 % à un paiement comptant ou à une commande de 20 unités supplémentaires. »*