

**PROPOSITION DE BARÈME DE CORRECTION**  
**BTS NRC Épreuve E5**  
**SUJET « VISIO PLUS »**  
**SESSION 2019**

	<b>POINTS</b>
<b>DOSSIER 1 : OPTIMISATION DU PORTEFEUILLE CLIENTS</b>	<b>25</b>
1.1 Analyser les différentes familles de produits et les différents secteurs d'activité des clients composant le portefeuille.	<b>10</b>
1.2 Conseiller l'entreprise quant aux cibles à privilégier, en tenant compte des données économiques de la région.	<b>4</b>
1.3 À partir de l'analyse quantitative et qualitative du fichier des quinze premiers clients de Visio Plus, proposer les actions commerciales prioritaires à mettre en œuvre dans l'entreprise.	<b>9</b>
1.4 Identifier et lister les informations manquantes dans le fichier pour affiner l'analyse.	<b>2</b>
<b>DOSSIER 2 : RÉORGANISATION DU SERVICE COMMERCIAL</b>	<b>25</b>
2.1 Élaborer une annonce de recrutement à partir de la fiche de poste et proposer le ou les médias que vous aurez sélectionné(s) pour la diffuser.	<b>9</b>
2.2 Préparer un outil d'évaluation des candidatures reçues pour le recrutement du nouveau commercial.	<b>6</b>
2.3 Choisir la modalité de rémunération la mieux adaptée à la nouvelle organisation commerciale.	<b>8</b>
2.4 Conclure sur la pertinence de ce nouveau système de rémunération.	<b>2</b>
<b>DOSSIER 3 : DÉVELOPPEMENT DU DIGITAL ET DU SUIVI CLIENT</b>	<b>25</b>
<b>PARTIE 1 : Un site <i>web</i> efficace</b>	<b>15</b>
3.1.1 Faire une analyse critique des rubriques présentes sur la page d'accueil du site <i>web</i> . Proposer des axes d'amélioration.	<b>6</b>
3.1.2 Citer les champs à faire apparaître dans le formulaire de contact permettant d'exploiter les informations sur les visiteurs du site.	<b>4</b>
3.1.3 Évaluer la pertinence pour Visio Plus de développer une communication à travers le réseau social Instagram. Conclure sur cette opportunité.	<b>5</b>
<b>PARTIE 2 : L'amélioration du suivi clients</b>	<b>10</b>
3.2.1 Présenter les avantages et les inconvénients de la mise en place d'un lien vers un extranet pour le suivi des relations avec les 15 clients les plus importants de l'entreprise.	<b>6</b>
3.2.2 Recenser les changements apportés par cet extranet dans la relation client pour le commercial.	<b>4</b>
<b>FORME</b>	<b>5</b>
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>
<b>NOTE SUR 20</b>	