

LISTE DES ANNEXES

Annexe N°	Titre Annexe	Page(s) N°
Annexe I	Calendrier des épreuves	19
Annexe II	Regroupements interacadémiques	20
Annexe III-4	Attestation de stage - Modèle unique d'attestation de stage (Attestation de stage commune aux unités E4 & E6)	24
E4 : Relation client et négociation-vente		
Annexe III-4	Attestation de stage - Modèle unique d'attestation de stage	24
Annexe V-1	Fiche descriptive d'activité professionnelle	27-28
E5 : Relation client à distance et digitalisation		
Annexe VI-1	Caractéristiques des sujets de l'épreuve de l'épreuve E5 A - Relation client à distance et digitalisation - Première partie - Épreuve ponctuelle écrite - Session 2023	36-37
Annexe VI-2	Présentation du contexte, des sujets et des versions CMS 2023 de l'épreuve E5 B - Relation client à distance et digitalisation - Deuxième partie - Épreuve ponctuelle pratique - Session 2023	38
Annexe VI-3	Principales fonctionnalités mobilisables sur WordPress et PrestaShop lors de l'épreuve E5 B- Relation client à distance et digitalisation - Deuxième partie - Épreuve ponctuelle pratique - Session 2023	39-40
E6 : Relation client et animation de réseaux		
Annexe III-4	Attestation de stage - Modèle unique d'attestation de stage	24
Annexe VII-1	Fiche descriptive d'activité professionnelle	42-43
Annexe VII-2	Étude réflexive réseau	44
Annexe VIII-1	Formulaire de demande de reconnaissance de l'engagement étudiant	50-51

ANNEXE I

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR CALENDRIER SESSION 2023 NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

1. ÉPREUVES ÉCRITES

Dates	Épreuves	Métropole	Guadeloupe Martinique Guyane	Réunion	Mayotte	Polynésie Française
Vendredi 12 mai 2023	Relation client à distance et digitalisation (1 ^{ère} partie – partie écrite)	14h00 - 17h00 (aucune sortie avant la fin de l'épreuve)	8h00 - 11h00 (aucune sortie avant la fin de l'épreuve)	16h00 - 19h00 (aucune sortie avant la fin de l'épreuve)	15h00 - 18h00 (aucune sortie avant la fin de l'épreuve)	5h00 – 8h00
Lundi 15 mai 2023	Culture économique, juridique et managériale	14h00 - 18h00	8h00 - 12h00	16h00 - 20h00	15h00 - 19h00	08h30 - 12h30 (sujet spécifique)
Mardi 16 mai 2023	Culture générale et expression	14h00 - 18h00 (pas de sortie avant la fin de la 2e heure)	10h00 - 14h00	16h00 - 20h00 (pas de sortie avant la fin de la 2e heure)	15h00 - 19h00 (pas de sortie avant la fin de la 2e heure)	13h00 - 17h00 (sujet spécifique)

2. ÉPREUVES ORALES ET PRATIQUES

- E5 B – 2^{ème} partie – partie pratique :

Du lundi 22 mai au vendredi 26 mai, du mardi 30 mai au vendredi 2 juin et le lundi 5 juin 2023.

- Autres épreuves orales :

à l'initiative de Mesdames et Messieurs les Recteurs

RÉUNION NATIONALE D'HARMONISATION des TRAVAUX DE CORRECTION

La commission nationale de barème de l'épreuve E5 A 1^{ère} partie - partie écrite - se réunira à distance :
le mercredi 17 mai 2023 à partir de 13h 30

Merci de communiquer à ce.dec3sujets@ac-clermont.fr **avant le 2 mai** et après consultation de l'IA-IPR concerné les coordonnées et adresse mél professionnelle du professeur qui représentera votre académie.

Les liens de connexion et les modalités de déroulement seront communiqués à cet enseignant ainsi qu'aux IA-IPR en charge du BTS NDRC

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.

ANNEXE II

REGROUPEMENTS INTERACADÉMIQUES

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT – SESSION 2023

ACADÉMIES PILOTES	ACADÉMIES RATTACHÉES
CLERMONT-FERRAND	POLYNÉSIE FRANÇAISE, NOUVELLE-CALÉDONIE
MARTINIQUE	GUADELOUPE, GUYANE

ACADÉMIES AUTONOMES :

AIX-MARSEILLE, AMIENS, BESANÇON, BORDEAUX, CAEN, CORSE, DIJON, GRENOBLE, LA RÉUNION, LILLE, LIMOGES, LYON, MAYOTTE, MONTPELLIER, NANCY-METZ, NANTES, NICE, ORLÉANS-TOURS, POITIERS, REIMS, RENNES, ROUEN, SIEC, STRASBOURG, TOULOUSE.

ANNEXE III-4

Cas des candidats relevant de la formation initiale : joindre autant d'attestations que de lieux de stage différents

Cachet de l'organisme d'accueil	ATTESTATION DE STAGE BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) à remettre au stagiaire à l'issue du stage			
<u>ORGANISME D'ACCUEIL</u>				
Nom ou dénomination sociale : Secteur d'activité : Adresse : Code postal : Ville : ☎ : Mél :				
Certifie que				
<u>LE OU LA STAGIAIRE</u>				
Nom : Prénom : Sexe : F <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> Né(e) le : / / Adresse : Code postal : Ville : ☎ Mél : ETUDIANT(E) en : BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) Au sein (nom de l'établissement d'enseignement supérieur ou de l'organisme de formation) : ACTIVITÉS de l'ÉTUDIANT :				
a effectué un stage prévu dans le cadre de ses études				
<u>DURÉE DU STAGE</u>				
Dates de début et de fin de stage : Du au Représentant une durée totale de nombre de semaines / de mois (rayer la mention inutile).				
DATES DU AU	DURÉE EN SEMAINES	FONCTIONS ASSURÉES OU ACTIONS CONDUITES	ANNEE	
			1 ^{ère}	2 ^{ème}
La durée totale du stage est appréciée en tenant compte de la présence effective du stagiaire dans l'organisme, sous réserve des droits et congés et autorisations d'absence prévus à l'article L. 124-13 du code de l'éducation (art. L. 124-18 du code de l'éducation). Chaque période au moins égale à 7 heures de présence consécutives ou non est considérée comme équivalente à un jour de stage et chaque période au moins égale à 22 jours de présence consécutifs ou non est considérée comme équivalente à un mois.				
<u>MONTANT DE LA GRATIFICATION VERSEE AU STAGIAIRE</u>				
Le stagiaire a perçu une gratification de stage pour un montant total de€				
L' attestation de stage est indispensable pour pouvoir, sous réserve du versement d'une cotisation, faire prendre en compte le stage dans les droits à la retraite. La législation sur les retraites (loi n°2014-40 du 20 janvier 2014) ouvre aux étudiants dont le stage a été gratifié la possibilité de faire valider celui-ci dans la limite de deux trimestres , sous réserve du versement d'une cotisation . La demande est à faire par l'étudiant dans les deux années suivant la fin du stage et sur présentation obligatoire de l'attestation de stage mentionnant la durée totale du stage et le montant total de la gratification perçue. Les informations précises sur la cotisation à verser et sur la procédure à suivre sont à demander auprès de la Sécurité sociale (code de la Sécurité sociale art. L351-17 / code de l'éducation art. D. 124-9).			FAIT À LE Nom, fonction et signature du représentant de l'organisme d'accueil	

Pour les candidats se présentant au titre de leur activité professionnelle, cette attestation sera remplacée par des certificats de travail ou contrats de travail.

ANNEXE V-1

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT SESSION 2023 FICHE DESCRIPTIVE D'ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE E4 – RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION VENTE		
N° :	<input type="radio"/> Négociation Vente et Accompagnement de la Relation Client	<input type="radio"/> Organisation et Animation d'un Evènement commercial
TITRE :		
Nom :	Prénom :	N° Candidat :
CADRE DE L'ACTIVITÉ		
Nom de l'organisation		
Adresse/Code postal/Ville		
Type de Structure		
Offre commerciale ¹		
Type(s) de client(s)		
Méthodes de Vente		
ANALYSE DE L'ACTIVITÉ		
Date(s) :	Lieu de l'activité :	
Historique/Problématique de l'activité		
Acteurs concernés (Statuts/Rôles/Motivations)		
Objectifs opérationnels		
DÉROULEMENT DE L'ACTIVITÉ		
Phases		Outils mobilisés
Résultats		
Difficultés rencontrées		

¹ Annexe à joindre obligatoirement à la fiche (1 feuille recto verso de 2 pages)

CIBLAGE ET PROSPECTION		
Démarche		
Objectifs fixés		
Activités réalisées	Outils mobilisés	
Résultats obtenus		
Bilan réflexif		
Atouts et points d'appui	Solutions mises en œuvre	Propositions d'amélioration
EXPLOITATION ET MUTUALISATION DE L'INFORMATION COMMERCIALE		
Informations sur le marché, les clients, le secteur, etc.		
Objectifs fixés		
Démarche de veille		
Sources utilisées	Outils mobilisés	
Contribution à l'expertise commerciale de l'organisation		

ANNEXE VI-1

Caractéristiques des sujets de l'épreuve E5 - Relation client à distance et digitalisation -

Première partie - Épreuve ponctuelle écrite - Session 2023

Durée 3 heures – Coefficient 2

L'épreuve revêt la forme d'une étude de cas reposant sur un contexte réel d'organisation.

Consignes pour la rédaction d'un sujet d'épreuve écrite RCDD E5 - BTS NDRC 2023

CARACTÉRISTIQUES DU SUJET
<p>LE SUJET :</p> <ul style="list-style-type: none">- prend appui sur un contexte réel d'organisation développant des activités de relation client à distance (pas d'utilisation d'entreprise fictive) et des <u>documents authentiques adaptés</u>. Le sujet privilégie une entreprise mobilisant des outils digitaux, engagée dans une stratégie de communication unifiée et ce, dans le cadre d'un contact omnicanal.- traite de <u>problématique(s) professionnelle(s) réelle(s)</u>,- est totalement <u>inédit</u> (il n'a fait l'objet d'aucune publication - sujets précédents, manuels, ressources publiées, etc.),- ne comporte <u>aucune question de strict contrôle de connaissances</u>. Toutes les questions sont contextualisées.
COMPÉTENCES ÉVALUÉES (cf. Référentiel)
<p>Maîtriser la relation client omnicanale : Créer et entretenir la relation client à distance, Apprécier la performance commerciale à partir d'indicateurs d'activité, Encadrer et animer une équipe de téléacteurs.</p> <p>Animer la relation client digitale : Produire, publier et assurer la visibilité des contenus digitaux, Impulser, entretenir et réguler une dynamique e-relationnelle.</p> <p>Développer la relation client en e-commerce : Dynamiser un site de e-commerce, Faciliter et sécuriser la relation commerciale, Diagnostiquer l'activité de e-commerce.</p>
SAVOIRS ASSOCIÉS MOBILISÉS (cf référentiel Bloc 2)
Savoirs technologiques/web, Communication/négociation, Marketing, Pilotage des activités commerciales digitales, Management d'équipe, Savoirs rédactionnels, Statistiques/représentations graphiques, Gestion commerciale, Savoirs juridiques
STRUCTURE DU SUJET
<p>Le sujet est structuré autour d'activités professionnelles visant le développement d'une relation client omnicanale et nécessitant la mobilisation d'outils digitaux. Selon les activités à réaliser, il pourra être exigé du candidat de mobiliser des éléments de culture économique, juridique et managériale appliquée ainsi que de développer une réflexion commerciale structurée.</p>
<p>Sur le fond</p> <p>⇒ Le sujet respecte les principes habituels d'élaboration :</p> <ul style="list-style-type: none">- unicité (un problème, une question),- indépendance (les questions ne doivent pas, dans la mesure du possible, être liées). <p>⇒ Le niveau de questionnement est :</p> <ul style="list-style-type: none">- suffisamment général pour ne pas réduire le cas à un ensemble de tâches d'exécution,- suffisamment précis pour faire apparaître une démarche décisionnelle- centré sur la problématique commerciale et digitale (ex: analyse des performances d'un site web, d'une équipe de téléacteurs, etc.). <p>⇒ Le questionnement doit amener le candidat à apporter des réponses pouvant faire appel à :</p> <ul style="list-style-type: none">- une production rédactionnelle,- une analyse qualitative et/ou quantitative,- la mobilisation d'outils de gestion et de communication commerciale à distance et/ou digitale,- opérer des choix argumentés.

⇒ La réflexion commerciale devra :

- être structurée (tout type de structure est accepté),
- ne pas excéder une trentaine de lignes,
- l'évaluation prendra en compte la capacité des candidats à
 - organiser un nombre suffisant d'idées avec une logique d'ensemble
 - mobiliser des savoirs
 - réinvestir le sujet dans la construction des idées
 - prendre de la distance par rapport au sujet
 - exprimer, justifier, illustrer les idées

Sur la forme

Le sujet est structuré en dossiers. Chaque dossier vise à résoudre une problématique commerciale et comprend :

- un court descriptif du thème et de la mise en situation,
- les questions apparaissent clairement dans le sujet et ne sont pas incluses dans la mise en situation ou dans les données nécessaires pour les traiter ; elles sont formulées à l'aide de verbes à l'infinitif,
- les informations utiles au traitement des questions sont présentées sous forme d'annexes (documents, tableaux, explications littérales, extraits de textes légaux, etc.). Ces annexes sont regroupées par dossier.

Le sujet comprend également une question de réflexion commerciale qui sera courte et formulée simplement. Partant du contexte du sujet, elle vise à élargir le champ de réflexion et engager le candidat à développer des raisonnements structurés.

Exemples :

- « À partir du cas de l'entreprise XXX, montrer en quoi les TPE et PME ont intérêt à développer une stratégie multicanale »
- « Le choix de l'entreprise XXX du tout digital, peut-il présenter des inconvénients en termes de fidélisation de clientèle ? »
- « Peut-on reproduire les choix digitaux faits par l'entreprise XXX à une administration ou une association ? »

PRÉSENTATION

Temps de lecture

La lecture de l'ensemble du sujet, annexes comprises, ne doit pas excéder 20 minutes.

Annexes

Aucune annexe n'est « à rendre avec la copie ».

Chaque annexe est impérativement :

- référencée (date et source),
- de source récente (≥ 2020),
- d'un format et d'une qualité permettant sa reproduction.

Tous les textes issus de sources externes sont intégralement saisis avec mention précise de la source (date, auteur, publication). Les textes issus de la presse professionnelle seront en nombre limité, relus, corrigés et coupés si nécessaire.

ÉVALUATION

L'épreuve écrite RCDD E5 est notée sur 40 points.

La réflexion commerciale peut représenter jusqu'à un quart des points.

La forme (orthographe, syntaxe, présentation, etc.) est évaluée au sein de chaque question. Il n'existe pas de barème à part.

Un bonus de 2 points permet de valoriser les copies conformes aux exigences professionnelles.

ANNEXE VI-2

Présentation du contexte, des sujets et des versions CMS de l'épreuve

E5 B - Relation client à distance et digitalisation -

Deuxième partie-Épreuve ponctuelle pratique- Session 2023

CONTEXTE DIGITAL 2023

Le contexte s'appuie sur une PME qui produit des biscuits ainsi que des produits sucrés tels que des chocolats ou des confiseries.

L'entreprise distribue ses produits dans ses propres boutiques ainsi que dans les grandes et moyennes surfaces de son département (Carrefour, Super U, BioCoop, etc.). Sa clientèle est composée de clients particuliers et de professionnels comme les comités sociaux et économiques.

L'entreprise participe activement à des salons professionnels locaux ou internationaux. Elle est également présente sur les réseaux sociaux (Instagram, Facebook).

Pour développer son activité, la PME a décidé de créer un site *web* avec le CMS WordPress et une boutique en ligne avec le CMS PrestaShop.

SUJETS 2023

Les deux CMS WordPress et PrestaShop pour l'épreuve E5-B sont construits à partir du même contexte d'entreprise.

Chaque sujet comprend 4 ou 5 questions indépendantes dont la première concerne une création d'article ou de page (sur Wordpress) ou une création de produit (sur PrestaShop).

Des annexes peuvent venir compléter les contextes digitaux.

L'accès à Internet sera limité au site web du sujet d'examen. Toute consultation d'un autre site web sera assimilée à une fraude.

VERSIONS CMS SESSION 2023

- **WordPress 6.1.1 - Thème TwentySeventeen**
 - Extension **Yoast** présente et non activée
- **PrestaShop 1.7.7.8 - Thème Classic 1.0.0**

EVOLUTION DES THEMES DE LA SESSION 2024

- **WordPress - Thème Astra**
 - Extension **Yoast** présente et non activée
- **Pas de changement de thème pour PrestaShop**

ANNEXE VI-3

Principales fonctionnalités mobilisables sur WordPress et PrestaShop

**lors de l'épreuve E5 B - Relation client à distance et digitalisation – Deuxième partie - Épreuve ponctuelle pratique -
Session 2023**

WORDPRESS
En gras, les nouvelles fonctionnalités
Apparence
<ul style="list-style-type: none">● Créer ou modifier l'identité du site (slogan, icône, logo)● Modifier l'en tête (texte, photo et vidéo)● Activer les réseaux sociaux (menu réseaux sociaux et widget "Icône des réseaux sociaux")● Gérer les widgets en pied de page et en colonne latérale de blog
Contenu
<ul style="list-style-type: none">● Créer, modifier, publier et supprimer un article, une page et une catégorie● Rédiger de manière professionnelle (orthographe, syntaxe, prise en compte du contexte commercial)● Utiliser les blocs : titre, paragraphe, bouton, bannière, image, galerie, tableau, flux rss, calendrier, audio, fichier● Ajouter un média (photo, vidéo, audio)● Insérer et modifier une galerie● Créer et insérer des liens internes et externes● Insérer une carte dynamique via le bloc Map● Epingler un article● Modérer et répondre à un commentaire● Générer et compléter une page de politique de confidentialité
Image et vidéo
<ul style="list-style-type: none">● Utiliser une bibliothèque média● Ajuster et positionner un média● Renseigner les textes alternatifs, le titre, la légende et la description d'une image
Menu
<ul style="list-style-type: none">● Créer ou modifier les menus et sous-menus● Ajouter à un menu (catégorie, page, lien personnalisé)● Paramétrer le menu des réseaux sociaux
Navigation
<ul style="list-style-type: none">● Utiliser les onglets backoffice et frontoffice● Paramétrer la page d'accueil (page statique ou affichage des derniers articles)● Modifier les réglages de lecture et de commentaires
Référencement naturel (SEO)
<ul style="list-style-type: none">● Structurer le texte (titres, sous-titres)● Utiliser des mots clés● Utiliser des liens internes et externes● Renseigner les étiquettes, balises et les descriptions● Activer et utiliser l'extension Yoast SEO (requête cible, méta description)
Utilisateurs
<ul style="list-style-type: none">● Créer, modifier ou supprimer un compte● Attribuer un rôle● Changer l'auteur d'un article ou d'une page

PRESTASHOP	
En gras, les nouvelles fonctionnalités	
Apparence	
<ul style="list-style-type: none"> ● Modifier la position d'affichage des blocs sur la page d'accueil ● Modifier la position d'affichage des produits populaires ● Configurer la durée d'affichage des nouveaux produits ● Gérer la liste de liens (link widgets) du pied de page 	
Contenu	
<ul style="list-style-type: none"> ● Créer et gérer un produit ● Créer une catégorie et une sous-catégorie ● Rattacher un produit à une catégorie ● Créer les déclinaisons d'un produit ● Créer et modifier un attribut/une caractéristique et leurs valeurs ● Associer deux produits ● Mettre en ligne un produit ● Créer une marque ● Créer et gérer un client et un groupe de clients ● Créer et gérer un transporteur ● Gérer les stocks ● Traiter les messages, les réclamations, les commandes ● Rédiger des messages prédéfinis dans le SAV ● Créer et insérer des liens 	
Commandes et promotions	
<ul style="list-style-type: none"> ● Créer et gérer une commande ● Gérer les retours et les avoirs (remboursement total et partiel) ● Paramétrer les conditions de retour produits ● Créer des promotions catalogue, panier et prix spécifique 	
Image	
<ul style="list-style-type: none"> ● Modifier la légende et la description ● Modifier l'image de couverture d'un produit 	
Module	
<ul style="list-style-type: none"> ● Activer/désactiver et configurer les produits phares ● Activer/désactiver et configurer le module Carrousel ● Activer/désactiver et configurer le module Menu Principal ● Activer/désactiver et configurer le module Bloc Texte ● Activer/désactiver et configurer le module Réassurance ● Activer/désactiver et configurer le module Bouton de partage des réseaux sociaux ● Activer/désactiver et configurer le module Commentaires Produits ● Activer/désactiver et configurer le module Chèque 	
Navigation	
<ul style="list-style-type: none"> ● Utiliser les onglets backoffice et frontoffice ● Créer des alias 	
Référencement naturel (SEO)	
<ul style="list-style-type: none"> ● Renseigner un mot-clé, une méta-description et une balise titre 	
Utilisateurs	
<ul style="list-style-type: none"> ● Créer un nouveau collaborateur ● Attribuer les permissions ● Affecter un profil à un employé ● Modifier un profil existant 	

ANNEXE VII-1

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT			
SESSION 2023			
FICHE DESCRIPTIVE D'ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE			
E6 – RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX			
N° :	<input type="checkbox"/> Animation de réseau de distributeurs	<input type="checkbox"/> Animation de réseau de partenaires	<input type="checkbox"/> Animation de réseau de vente directe
TITRE :			Activité(s) réelle(s) vécue(s) : OUI <input type="radio"/> NON <input type="radio"/>
Nom :		Prénom :	N° Candidat :
CADRE DE L'ACTIVITÉ RÉSEAU			
Nom de l'organisation			
Adresse/Code postal/Ville			
Type de Structure			
Offre commerciale			
Acteurs du réseau (y compris les clients)			
ANALYSE DE L'ACTIVITÉ RÉALISÉE AU SEIN DU RÉSEAU			
Périodes			
Présentation générale du réseau			
Contexte			
Diagnostic du réseau			

Animation(s) du réseau	
Méthodologie(s) d'animation (Démarche)	
Résultats	
Préconisations	
Liste de ressources et supports	

ANNEXE VII-2

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
E6 – RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX
SESSION 2023

NOM du Candidat :

Prénom du Candidat :

N° Candidat :

N° Commission :

Date :

Étude réflexive réseau	
THÈME	
PROBLÉMATIQUE	
DÉVELOPPEMENT STRUCTURÉ (2 pages maximum – Recto Verso)	

**Formulaire de demande de reconnaissance de l'engagement étudiant
en application de l'article D643-15-1 du code de l'éducation*1**

**Candidat au brevet de technicien supérieur
Négociation et Digitalisation de la Relation Client**

Session 2023

Intitulé de l'épreuve obligatoire à la suite de laquelle le candidat présente à titre facultatif l'unité
« engagement étudiant » : E6 - Relation client et animation de réseaux

Nom et prénom du candidat :

Numéro d'inscription :

Nature de l'engagement justifiant la demande (bénévolat, activité professionnelle, service civique, etc.) :
.....
.....

Organisme d'accueil (association, entreprise, etc.) :

Nom de l'organisme :

Adresse postale :

Personne référente (prénom, nom, fonction, téléphone et adresse e-mail) :

Période de l'engagement : du .../.../... au .../.../...

Durée de l'engagement (précisez le nombre d'heures par semaine ou par mois) :

Description de votre projet dans le cadre de votre engagement :

Intitulé de la mission :

Votre statut/ fonction (votre rôle) :

Quelles sont vos activités/vos tâches :

Quelles sont les compétences que vous pensez avoir développées dans le cadre de votre mission, en lien notamment avec votre formation :

Précisez en quelques lignes le rapport que vous établissez entre les acquis de votre expérience professionnelle ou bénévole et les compétences, connaissances et aptitudes à acquérir dans le cadre de votre formation conduisant au brevet de technicien supérieur :

Je soussigné (e)

M./ Mme

atteste sur l'honneur de l'authenticité des éléments rapportés dans ce formulaire.

**1 - D643-15-1 du code de l'éducation :*

« Les compétences, connaissances et aptitudes que le candidat a acquises dans l'exercice des activités mentionnées à l'article L. 611-9 et qui relèvent de celles prévues par le référentiel d'évaluation de chaque spécialité de brevet de technicien supérieur sont validées à l'examen, à la demande du candidat.

La demande de validation est formulée par le candidat au plus tard à la date limite d'inscription à l'examen.

La validation prend la forme d'une unité que le candidat présente à titre facultatif à la suite de l'épreuve obligatoire mentionnée par le référentiel d'évaluation de chaque spécialité du diplôme.

Les mêmes activités ne peuvent donner lieu qu'à une seule validation des compétences, connaissances et aptitudes acquises. »