



# 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  2020	Nom (lettres capitales) :			Établissement :
Spécialité :		Prénom :			
NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT		Date de naissance :	Langue vivante 1 :		
Classe de <sup>(1)</sup> :	Enseignements	Classe de <sup>(2)</sup> :			Appréciations
Moyenne		1 <sup>er</sup> semestre	2 <sup>ème</sup> semestre	Moyenne	
	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 vente				
	5 Bloc 2 Relation client à distance et digitalisation				
	6 - Bloc 3 Relation client et animation de réseaux				
	7 - Communication en langue vivante étrangère 2				

<sup>(1)</sup> Année antérieure à celle de l'examen<sup>(2)</sup> Année de l'examen**AVIS <sup>(3)</sup> DU CONSEIL DE CLASSE ET  
OBSERVATIONS ÉVENTUELLES**

Répartition en %	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						

**Date, signature du candidat  
et remarques éventuelles**<sup>(3)</sup> Très favorable ou favorable ou doit faire ses preuves

# 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
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

