

BTS Management des Unités Commerciales

Objectifs pédagogiques du stage en entreprise

Objectifs généraux

Les stages opérationnels doivent permettre à l'étudiant d'acquérir les fondamentaux du métier.

Objectifs des périodes de formation en milieu professionnel du BTS Management des Unités Commerciales

Vendre

- Préparer l'entretien de vente
- Etablir le contact avec le client
- Argumenter
- Conclure la vente

Assurer la qualité de service à la clientèle

- Accueillir, informer, conseiller
- Gérer les insatisfactions et les suggestions de la clientèle
- Suivre la qualité des prestations

Mettre en place un espace attractif et fonctionnel

- Agencer la surface de vente
- Mettre en valeur les produits et assurer la visibilité des services
- Assurer la qualité de l'information sur le lieu de vente

Dynamiser l'offre de produits et de services

- Organiser des opérations de promotion des ventes
- Organiser des animations sur le lieu de vente

Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale

- Assurer la veille commerciale
 - Repérer les sources documentaires
 - Sélectionner les informations
 - Mettre à disposition les informations
- Réaliser et exploiter des études commerciales
 - Concevoir et mettre en œuvre des études commerciales
 - Analyser les informations issues d'études commerciales et exploiter les résultats
- Enrichir et exploiter le système d'information commerciale
 - Mettre à jour les données du système d'information commerciale
 - Interroger le système d'information commerciale
- Intégrer les technologies de l'information dans son activité
 - Organiser son activité
 - Organiser l'activité de l'équipe commerciale