

TABLEAU DE RECENSEMENT DES ACTIVITES PROFESSIONNELLES

A retourner au CFA

FORMATION : BTS Management Commercial Opérationnel

Ce document a pour but :

- **Pour le candidat** : D'avoir un document qui lui permettra d'échanger avec l'employeur quant aux objectifs de sa formation et des activités qui lui seront confiées au sein de l'entreprise,
- **Pour l'employeur** : De permettre à l'employeur de s'assurer de la pertinence des activités proposées au regard du diplôme visé et de se projeter dans l'accompagnement du jeune.

NOM ENTREPRISE :

NOM de L'ALTERNANT :

Champ de compétences	Tâches, activités ou situations professionnelles prévues au référentiel	Possibilité de réalisation en entreprise			Semestres				Précisions et commentaires
		Régulière	Ponctuelle	Aucune	S 1	S 2	S 3	S 4	
Développer la relation client et assurer la vente conseil	Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale								
	Vente conseil								
	Développement de clientèle								
	Fidélisation de la clientèle								
	Suivi de la relation client								
	Suivi de la qualité de services								
Animer et dynamiser l'offre commerciale	Élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services								
	Agencement de l'espace commercial								
	Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel								
	Mise en valeur de l'offre de produits et services								
	Organisation de promotions et d'animations commerciales								
	Conception et mise en place de la communication sur l'unité commerciale								
	Conception et mise en œuvre de la communication externe de l'unité commerciale								
	Analyse et suivi de l'action commerciale								

