|  |
| --- |
|  **B.T.S. Management commercial opérationnel -** Session 2021**DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL (E41)** COMPTE-RENDU D’ACTIVITE  |

**Compte rendu d’activité n°… Titre de l’activité : …**

|  |  |
| --- | --- |
| **CANDIDAT(E)**  | **UNITÉ COMMERCIALE**  |
| **NOM :**  **PRÉNOM(S) :**  | **RAISON SOCIALE** **:**  **ADRESSE** **:**   |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **COMPETENCES CLES MOBILISEES**  |  | **COMPETENCES *(Àrenseigner)***  |
| Assurer la veille informationnelle  |   |   |
| Réaliser et exploiter des études commerciales  |   |   |
| Vendre dans un contexte omnicanal  |   |   |
| Entretenir la relation client  |   |   |

**Rubriques à renseigner : la date et la durée de l’activité, le contexte professionnel, les objectifs poursuivis, la méthodologie utilisée, les moyens et les techniques mis en œuvre, les résultats obtenus.**