|  |
| --- |
| **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.**