**B.T.S. Management Commercial Opérationnel -** Session 2022

**DéVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL (E41)**

COMPTE-RENDU D’ACTIVITÉ

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

|  |  |
| --- | --- |
| **CANDIDAT(E)** | **UNITE COMMERCIALE** |
| **Nom :** **Prénom(s) :** | **Raison sociale** **:** **Adresse** **:**  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Compétences clés mobilisées** | **Compétences *(A renseigner)*** |
| 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.** |