

**B.T.S. Management Commercial Opérationnel - Session 2022**  
**DEVELOPPEMENT 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 :	RAISON SOCIALE :
PRÉNOM(S) :	ADRESSE :

COMPETENCES CLES MOBILISEES	COMPETENCES ( <i>A renseigner</i> )
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.**

**B.T.S. Management Commercial Opérationnel - Session 2022**  
**ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE (E42)**  
**COMPTE-RENDU D'ACTIVITÉ**

Compte rendu d'activité n°...  
 Titre de l'activité : ...

CANDIDAT(E)	UNITE COMMERCIALE
NOM :	RAISON SOCIALE :
PRÉNOM(S) :	ADRESSE :

COMPETENCES CLES MOBILISEES	COMPETENCES ( <i>A renseigner</i> )
Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services	
Organiser l'espace commercial	
Développer les performances de l'espace commercial	
Mettre en place la communication commerciale	
Evaluer l'action commerciale	

**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.**