ANNEXE 8

**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 *(À 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.** |