

BTS ACTION COMMERCIALE

L'ACTIVITE : ACHETER, VENDRE, DEFINIR LES OBJECTIFS COMMERCIAUX

NATURE DES ACTIVITES A EFFECTUER

OBLIGATOIRES

- Prospecter les fournisseurs - Négocier
- Développer la clientèle par des actions de prospection
- Gérer une famille de produits en autonomie
- Réaliser des ventes auprès des particuliers, professionnels
- Mettre en place des opérations consécutives à la vente (financement, livraison)
- Participer au management d'une équipe de vente.
- Mettre en œuvre des techniques de merchandising
- Réaliser des actions de promotions

Activités liées aux actions commerciales appliquées (A.C.A.)

- Préparer et suivre des actions commerciales en situation réelle (en autonomie et en participation)

SOUHAITABLES

- Rédiger les contrats de négociations d'achats
- Participer à la négociation des conditions de travail
- Créer, entretenir, développer des relations publiques propres à favoriser l'activité commerciale
- Contribuer à l'élaboration de la politique commerciale et aux choix stratégiques.