

BTS FORCE DE VENTE

L'ACTIVITE : NEGOCIER-VENDRE, GERER, ORGANISER, ANIMER

NATURE DES ACTIVITES A EFFECTUER

OBLIGATOIRES

- Gérer un secteur : prospecter, développer et fidéliser la clientèle
- Organiser son activité : gérer son temps, ses résultats
- Animer la force de vente : réunions, actions de formation
- Vendre et négocier
- Constituer et faire vivre un fichier clients et fournisseurs
- Remonter les informations à l'entreprise, à l'équipe

ACTIVITES LIEES AUX ACTIONS VENTE APPLIQUEES (A.V.A.)

- Suivre des actions vente en situation réelle (en participation et en autonomie)

SOUHAITABLES

- Contribuer à l'élaboration de la stratégie de l'entreprise
- Coordonner les activités du réseau commercial
- Participer à des actions d'aide et de formation.