


I'm not robot  reCAPTCHA

I'm not robot!

Fiche grcf bts gpme exemple

Dissertation : FICHE DE GRCF - BTS GPME. Recherche parmi 290 000+ dissertations Par Coline Guillaume • 3 Mars 2020 • Dissertation • 773 Mots (4 Pages) • 21 767 Vues Page 1 sur 4 BTS Gestion de la PME - Session 2019E4 - Gérer les relations avec les clients et les fournisseursNOM et prénom du candidatGUILLAUME ColineNuméro de candidat Fiche d'analyse de situation professionnelleLe GRCF Communication orale Communication écriteIdentification de la situation professionnelleSP1Modalité de réalisation Avant la formation Pendant la formation en établissementPendant la formation en milieu professionnelPériode de réalisationJanvier2019Condition de réalisationEn autonomie Accompagnée En observationActivités concernéesTableau d'activités 1.1 Recherche de clientèle et contact Activité 1.2 Attitude des ventes de la PME Activité 1.3 Maintenance et développement de la relation avec les clients de la PME Activité 1.4 Recherche et choix des fournisseurs de la PME Activité 1.5 Suivi et contrôle des opérations d'achat et d'investissement de la PME Activité 1.6 Suivi comptable des opérations avec les clients et les fournisseurs de la PMEIntitulé de la situation professionnelleMise à jour du suivi prospectLieu, période et durée de réalisation Entreprise Robine Energies & Bien-être, le 29/10/2019, 15 minutesCadre de la Situation professionnelleDans le cadre de ma mission, je suis amenée à accueillir par téléphone ou directement au showroom les prospects. Suite à leur visite je dois mettre à jour le tableau des prospects à l'aide des fiches contacts que j'ai remplies lors de leur venue.Problème de gestion soulevé et enjeux de la situationDe GRCFDe communication oraleDe communication écriteLe commercial remplit parfois des fiches contacts, mais il oublie parfois des éléments importants comme les coordonnées ou l'adresse du prospect. Je suis donc alors obligé de rappeler le client.Acteurs et relation entre les acteursMoi-même ainsi que les prospects qui peuvent être des particuliers ou des professionnelsObjectifMettre à jour quotidiennement notre tableau de suivis prospects et faire de ces prospects nos clientsConditions de réalisation : contraintes dont le processus et organisation comptable, environnement numériquePour remplir la fiche contact j'ai utilisé la fiche type créée sur Word. Pour la mise à jour du tableau de suivis prospects, j'ai utilisé le tableau de suivis prospects fait sur excel. Le processus de suivi prospects comporte de nombreuses étapes : l'enregistrement de la fiche contact, l'enregistrement dans le tableau de suivi puis envoyer la fiche à la direction pour le choix du chargé d'affaire.

	<ul style="list-style-type: none">Rechercher le dossier correspondant à l'arme en question qui apparaît sur l'armoire et chercher le dossier correspondant à cette couleur et au nomRemplir un nouveau bulletin d'adhésionPréciser à l'emplacementRemettre un reçu et une carte adhésive complétéeRemplir fiche suivi adhésivePréciser à la mise à jour du fichier client (publié) dans le PGI DobbartSi empaquetage par Cheque l'imprimer Ranger le dossier dans l'armoire
	<ul style="list-style-type: none">Point 201Cela concerne les clients (adhérents) qui souhaitent emprunter un ordinateurFaire les mêmes étapes que l'adhésion simple ou renouvellement et enregistrer un ticket QR CodeLe ticket sert à informer les techniciens informatiques afin qu'ils préparent un ordinateur qui sera prêt dans un délai de 25 jours
	Difficultés rencontrées : <ul style="list-style-type: none">Retrouver certains dossiers qui étaient archivés ou mal rangésRéaliser la procédure
Contribution de la situation professionnelle à la professionnalisation	Cela m'a permis d'apprendre comment étaient classés les dossiers à rechercher enregistrer l'information sur le PGI à créer un ticket QR à suivre une procédure

À la suite du devis, après la réponse des clients, acceptation ou refus du devis, je mets à jour le tableau avec le montant du devis signé. Ensuite j'utilise le PGI de l'entreprise afin d'enregistrer la fiche prospect.Ressources à dispositionOrdinateur avec le logiciel Word version 2016 et la type fiche enregistrée sous le nom de «FICHE CONTACT VIERGE.DOCX»Solutions logicielles choisies et fonctionnalités mobiliséesLe PGI spécifique de l'entreprise : l'onglet prospectLe PGI spécifique de l'école : l'onglet prospectProductions réalisées L'enregistrement de la fiche prospect (PGI) + Fiche contact (Word version 2016) intitulée «FICHE CONTACT REF (nom du client).DOCX» + tableau de suivi prospect (Excel version 2016) intitulé «TABLEAU DE SUIVI PROSPECT 2019.XLS»Ecrits professionnels produitsFiche contact (Word version 2016) intitulé «FICHE CONTACT REF (nom du client).DOCX» avec :des cases à cocherdes listes déroulantesdes selecteurs de datesOraux professionnelsANALYSEAnalyse de la situationSuite à l'accueil par l'origine du contact, la date, la civilité, le nom, le prénom, l'adresse complète, le numéro de téléphone et l'email du client.

Je m'intéresse à son projet en lui demandant si c'est un projet neuf ou en rénovation, le chauffage existant, l'adresse du projet si différent de l'adresse actuelle, le type de projet la superficie de la maison et comment est l'isolation. Je me renseigne pour savoir s'il y a eu des devis fait par la concurrence. Pour la mise à jour du tableau de suivis prospects, j'ai utilisé le tableau de suivis prospects fait sur excel. J'y intègre une partie des renseignements mise sur la fiche. Ensuite j'utilise le PGI de l'entreprise afin d'enregistrer la fiche prospect. À la suite du devis, après la réponse des clients, acceptation ou refus du devis, je mets à jour le tableau avec le montant du devis.

BTS Management Relation Client	
B1 - Communication Commerciale	
Module de situation 193	
Épreuve U40 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U41 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U42 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U43 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U44 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U45 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U46 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U47 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U48 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U49 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U50 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U51 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U52 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U53 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U54 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U55 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U56 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U57 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U58 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U59 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U60 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U61 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U62 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U63 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U64 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U65 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U66 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U67 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U68 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U69 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U70 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U71 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U72 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U73 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U74 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U75 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U76 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U77 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U78 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U79 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U80 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U81 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U82 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U83 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U84 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U85 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U86 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U87 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U88 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U89 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U90 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U91 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U92 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U93 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U94 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U95 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U96 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U97 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U98 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U99 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U100 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	

Contribution de la situation professionnelle à la professionnalisationGrâce à ce travail, j'ai appris un peu plus à utiliser le PGI, word et excel. J'ai pu compléter mes connaissances et mes compétences afin de renseigner les clients. Par rapport aux difficultés rencontrées, le client m'a demandé trop d'informations. Je n'étais pas en capacité de lui répondre car je n'avais pas les connaissances sur l'appareil qu'il souhaitait installer. Uniquement disponible sur LaDissertation.com Lire le document complet Enregistrer 1184 mots | 5 pages BTS Gestion de la PME - Session 2023 E4 - Gérer les relations avec les clients et les fournisseurs NOM et prénom du candidat FOSSE Salomé Numéro de candidat Fiche d'analyse de situation professionnelle GRCF > Communication orale Communication écrite Identification de la situation professionnelle SP3 Modalité de réalisation Avant la formation Pendant la formation en établissement >.... 274 mots | 2 pages Réaliser des bénéfices Optimiser l'organisation avec un tableau de gestion des stocks Environnement informatique (réseau, matériel et logiciels) : Activité Description de l'activité (tâches, méthodologie) : Trouver des fournisseurs Réaliser plusieurs devis Vérifier et comparer les offres reçues à l'aide d'un graphique Sélectionner les fournisseurs Réaliser un tableau de gestion des stocks Productions réalisées dans la PME : Productions réalisées sur PCI dans le centre de formation : Problèmes rencontrés : Trouver des fournisseurs à des prix accessibles tout en proposant des produits de qualité Problème de communication avec les fournisseurs qui n'ont pas respecté leur parole concernant les délais de livraison : On a commandé le même article chez 2 fournisseurs concurrents pour tester la qualité des articles afin de faire un choix final sur notre futur partenaire Relance téléphonique Bilan Apport pour la PME : Bilan personnel : 900 mots | 4 pages Annexe V-3 BTS ASSISTANT DE GESTION DE PME-PMI - SESSION 2015 ÉPREUVE U4 : Communication avec les acteurs externes et internes Épreuve U41 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs Fiche descriptive (épreuve ponctuelle et deuxième situation du CCF) Nom et prénom du candidat: N° d'inscription: Intitulé de la situation de gestion: Vécue Observée Fiche de situation de gestion : 2/4 Cadre de la Réalisation Raison sociale: Secteur d'activité :BTP, rénovation , gros œuvre Tâche(s) du référentiel concerné(e)s: T12.3..... 825 mots | 4 pages Annexe V - 3 BTS Assistant de Gestion de PME-PMI à Référentiel Commun Européen - Session 2011 ÉPREUVE E4 : Communication avec les acteurs externes et internes Épreuve U41 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs [Fiche descriptive |] [Nom et prénom du candidat : |] [N° d'inscription : |] [Intitulé de la situation de gestion : |] [Réalisée |Fiche de situation de gestion n° : |] [Appels d'offres.... 618 mots | 3 pages BTS ASSISTANT DE GESTION PME-PMI - SESSION 2014 Épreuve E4 : communication avec les acteurs Internes et Externes Épreuve U41 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs [Fiche descriptive |] [Nom et prénom du candidat : |] [N° d'inscription : |] [Intitulé de la situation de gestion : |] [Réalisée |Fiche de situation de gestion n°1 |] [Relance des impayés |] [Observé |] [Cadre de la réalisation |] [Raison sociale : |] [Tâche(s) du référentiel concerné(s) : |] | [Secteur d'activité : MEDICAL |] [Date de réalisation : |] [Durée de la réalisation : environ 1h selon le |] [Hebdomadaire, tous les 18 de chaque mois |nombre d'impayés. |] [Contexte de réalisation : |] | [Je suis secrétaire administrative au.... 4238 mots | 17 pages Business plan Nom de l'entreprise Adresse Version/Date BUSINESS PLAN PLAN DE BASE (à compléter grâce aux indications que vous obtiendrez en sélectionnant le titre de rubrique) 1. Résumé 2.

2020	
ÉPREUVE U4 : Communication avec les acteurs externes et internes	
Épreuve U40 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U41 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U42 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U43 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U44 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U45 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U46 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U47 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U48 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U49 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U50 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U51 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U52 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U53 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U54 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U55 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U56 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U57 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U58 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U59 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U60 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U61 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U62 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U63 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U64 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U65 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U66 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U67 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U68 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U69 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U70 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U71 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U72 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U73 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U74 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U75 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U76 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U77 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U78 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U79 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U80 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U81 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U82 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U83 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U84 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U85 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U86 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U87 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U88 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U89 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U90 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U91 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U92 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U93 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U94 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U95 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U96 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U97 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U98 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U99 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U100 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	

Portait de l'entreprise, management 3.... 557 mots | 3 pages Elaboration des fiches clients, identifiant clients, historique des ventes, adresse... Marché et environnement : Presse spécialisée, information sur les nouveaux produits et sur l'évolution du marché, lecture par le Directeur Général et le Responsable Commercial, le Responsable d'achat. Visite du salon de la nouvelle technologie chaque année à Paris, compte rendu par le Responsable Commercial aux vendeurs. Le principal mode de contact entre l'entreprise et ses clients est la force de vente.... 5111 mots | 21 pages Le système d'informations clientèle Objectifs 2 > > > > Comprendre le système d'informations mercatique Repérer les flux d'informations Identifier les sources d'informations commerciales Comprendre le fonctionnement d'un PGI Définir la gestion de la relation clientèle L'ENTREPRISE • Activité : fabrication, installation d'adoucisseurs d'eau, d'appareils de traitement pour l'eau de boisson suivi des projets d'installation, de mise en service ou encore de maintenance et SAV. • Entreprise structurée autour de trois services : - le service production et technique (ouvriers, techniciens, responsable technique, directeur de production, responsable qualité) ; - le service commercial (6 commerciaux, 3 téléprospection, 1 responsable chargée de clientèle, 1 directeur commercial) ; - le service administratif et financier (1 assistant du dirigeant, 1 comptable, 1 directeur administratif et financier). • Clientèle : particuliers, professionnels (plombiers, chauffagistes...), revendeurs (grandes surfaces de distributions généralistes ou spécialisées). Séverine Cristofel effectue son stage au sein de cette entreprise.... 530 mots | 3 pages Dossier de négociation Épreuve E2 BADDAY INESS Inness BADDAY SOMMAIRE PRESENTATION DE L'ENTREPRISE 1 FICHE DE NEGOCIATION N° 1 2 ETAPE DE LA VENTE 3 FICHE DE NEGOCIATION N° 2. 4 ETAPE DE LA VENTE 5 FICHE DE NEGOCIATION N°3 6 ETAPE DE LA VENTE 7 ANNEXE 1 8 ANNEXE 2 9 ANNEXE 3 10 ANNEXE 4 11 PRESENTATION DE L'ENTREPRISE 1. L'entreprise : Nom de l'entreprise : Renault Retail Group RRG Adresse : 239 à 273 Boulevard de Gravelle 76600 Le Havre Forme juridique : Succursale SA à conseil d'administration Capital 304.289.978,16 EURO Date de création : 1950 Réseaux : Effectif globale : 1144 mots | 5 pages Distraire les clients Créer la relation Accompagner les prospects dans le cadre d'activités non professionnelles : événements sportifs, voyages, soirées, dîners... Créer un lien personnel avec le client.

Année 1 - 3	
BTS ASSISTANT DE GESTION DE PME-PMI - SESSION 2023	
ÉPREUVE U4 : Communication avec les acteurs externes et internes	
Épreuve U40 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U41 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U42 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U43 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U44 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U45 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U46 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U47 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U48 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U49 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U50 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U51 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U52 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U53 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U54 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U55 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U56 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U57 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U58 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U59 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U60 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U61 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U62 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U63 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U64 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U65 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U66 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U67 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U68 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U69 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U70 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U71 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U72 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U73 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U74 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U75 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U76 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U77 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U78 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U79 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U80 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U81 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U82 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U83 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U84 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U85 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U86 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U87 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U88 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U89 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U90 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U91 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U92 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U93 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U94 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U95 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U96 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U97 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U98 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U99 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	
Épreuve U100 : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	

Ce.... 1755 mots | 8 pages Une relation client étroite et qualitative permet à l'enseigne d'acquérir de nouveaux clients et de les.... 1467 mots | 6 pages Assurer la qualité de service à la clientèle. Fiche d'activités professionnelles n°3 : Mettre en place un espace commercial, attractif et fonctionnel. Fiche d'activités professionnelles n°4 : Dynamiser l'offre de produits et de services. Fiche d'activités professionnelles n°5 : Rechercher et exploiter... 258 mots | 2 pages. Le client n'a pas intérêt à changer de compagnie d'assurance. Le processus doit répondre à deux impératifs : efficacité et efficacité. 2- Identifier les acteurs Quels sont les acteurs Internes ? Externes ?... 869 mots | 4 pages Demande réelle : client actuel d'un produit * Demande de l'entreprise : client actuel des produits dans l'entreprise * Demande de la concurrence : client actuel des produits des concurrents Il est indispensable pour l'entreprise d'évaluer son marché actuel mais aussi potentiel afin d'avoir une demande de plus en plus importante. 2) La classification des entreprises * La taille de l'entreprise Les T.P.E (très petite entreprises) sont en France une appellation des entreprises de moins de 20 salariés.... 390 mots | 2 pages Relever les interlocuteurs externes de votre entreprise d'accueil avec lesquels elle est en relation et avec qui elle effectue des échanges de biens et/ou de services dans le cadre de son activité. Qui sont : Clients (particuliers, entreprise, collectivités...). Voir document ci-joint Fournisseurs de biens (type de biens achetés), Fournisseurs de services (type de services achetés), Banques (nom), Administrations avec lesquelles votre structure d'accueil est en relation (nom), Organismes sociaux (versements de cotisations), Autres... 2. Préciser les échanges effectués entre votre organisation et ses partenaires externes. Vous êtes professionnel de la remise en forme, alors ce courrier vous intéresse !...