

I'm not a robot   
reCAPTCHA

**I'm not a robot!**

## **Fiche de communication écrite bts gpme exemple**

Si vous avez besoin d'aide pour préparer le BTS GPME, l'école offre un apprentissage à distance.  
Pour en savoir plus sur le programme de cours, le soutien financier, le prix et la durée, contactez-nous en utilisant le formulaire. Ceci est gratuit et n'oblige rien à rien.

BTS Négociation Relation Client	
Session 2012	
<b>E6 – Conduite et présentation de projets commerciaux</b>	Fiche Projet N° 2
<b>TITRE :</b> Participer à l'amélioration de la visibilité de mon entreprise sur Internet	
<b>ÉTUDIANT</b> Nom : Hachim	Prénom : Florian
<b>PARTENAIRE</b> NOM de l'entreprise : STUDIO GIRE Adresse : 34 AVENUE DE BOURGONE 71390 SAINT-DESERT	
Activité : Activités spécialisées de design	
<b>DATE(S) ET DUREE(S) DU PROJET :</b> Jeudi 24 Novembre 2011 – Jeudi 19 Avril 2012	
<b>ACTEURS IMPLIQUÉS DANS LA RÉALISATION DU PROJET</b>	
<b>NOM</b> Hachim Florian Philippe Guillemain et Muriel Dussau Anthony Laurent Marie Hélène Penard Fredérique Viviand	<b>QUALITE</b> Stagiaire Co Gérant de l'entreprise Graphiste Responsable événementiel Web Master
<b>OBJECTIF(S) DU PROJET</b> Ma mission a pour objectif d'augmenter le nombre d'amis de notre page Facebook puis d'instaurer une fidélisation et d'exploiter les résultats. Pour cela, notre profil Facebook devra être enrichi de vidéos, photos, informations.	
<b>LISTE DES ANNEXES</b> (à apporter le jour de l'épreuve) :	
<b>Outils de préparation et d'évaluation du projet</b> : Diagramme de Gantt. Tableau de bord	
<b>Outils pour exploiter les résultats</b> : Détermination d'un prix psychologique. Étude des résultats. Évolution du Chiffre d'affaires. Jeux concours. Questionnaire.	
<b>Outils d'analyse</b> : Benchmarking. Matrice SWOT. Matrice BCG.	
<b>Outils relationnels pour inciter à l'achat et fidéliser</b> : Offres promotionnelles. Flyers. Publipostage par voie postale et électronique. Plaquette commerciale.	
<b>Outils d'aides à la vente pour établir et consolider la relation avec les clients et prospects</b> : Fichier prospect. Portefeuille client. G.E.T. Documentations. Plaquettes.	
<b>Définitions pour rendre visible mon entreprise sur internet</b> : Site internet. Facebook, Youtube	
<b>Outils d'analyse pour évaluer nos actions</b> : Ratios de prospection. Ratios de rentabilité. Ratios d'efficacité. Entonnoir de prospection. Tableaux fichiers. Graphiques.	
<b>Définitions pour récupérer de l'information</b> : Bon de commande. Facture.	

Le but des vecteurs des communications externes, des livrets publicitaires, des avenues et des brochures est d'attirer, de séduire, de convaincre ... des transporteurs possibles pour les brochures publicitaires sont: livret (format A5), produit à feuilles, livret 3 fois, carte. Des cours BTS GPME GRCF sont nécessaires pour le test E4.