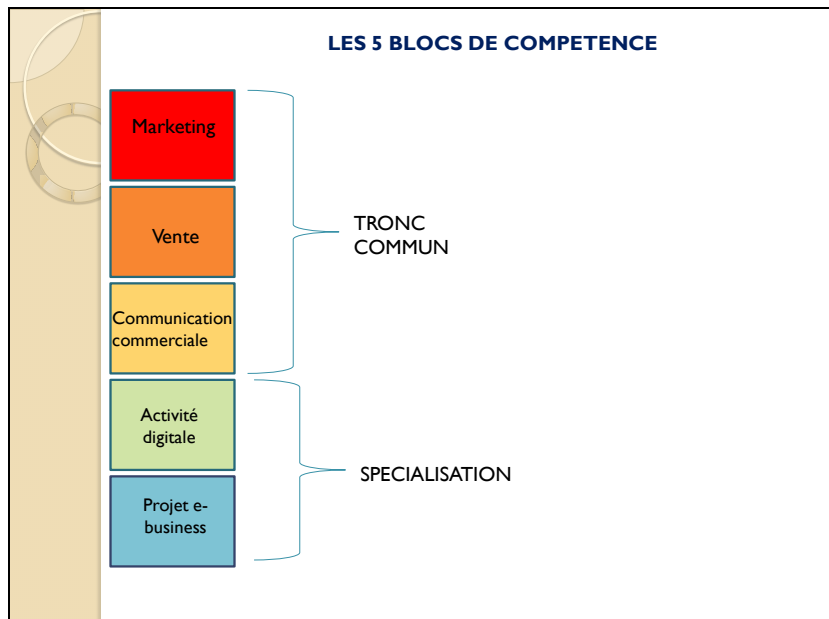


# PARCOURS Business développement et management de la relation client



**MARKETING**

**Compétence 1 : CONDUIRE LES ACTIONS MARKETING**

- En analysant le contexte économique, juridique, commercial et financier
- En évaluant les principaux acteurs de l'offre sur le marché
- En quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur
- En analysant les compétences et ressources de l'entreprise
- En élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents

**VENTE**

**Compétence 2 : VENDRE UNE OFFRE COMMERCIALE**

- En respectant les étapes de la négociation commerciale
- En établissant des documents commerciaux
- En utilisant les indicateurs de performance commerciale
- En prospectant à l'aide d'outils adaptés
- En adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale



## COMMUNICATION COMMERCIALE

### **Compétence 3 : COMMUNIQUER L'OFFRE COMMERCIALE**

- En élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix
- En utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation
- En produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs
- En respectant la réglementation



### **Compétence 4 : Gérer une activité digitale**

- En développant une stratégie digitale performante
- En pilotant efficacement une offre digitale
- En optimisant la relation client digitalisée
- En assurant une logistique performante du e-commerce
- En élaborant le document du modèle d'affaires décrivant la création et le partage de la valeur



### **Compétence 5 : Développer un projet e-business**

- En développant une vision stratégique partagée
- En analysant des documents et indicateurs financiers
- En optimisant la relation client digitalisée
- En analysant d'un point de vue quantitatif et qualitatif les environnements spécifiques pour réussir un projet digital
- En mobilisant des techniques adéquates pour passer de la créativité à l'innovation