



|  |   |
|--|---|
| <p><a href="http://paris.kijiji.fr/c-Cours-Soutien-scolaire-Echange-de-cours-dossier-pduc-et-acrc-annexe-bts-muc-bonus-eco-droit-WOQQAdIdZ104810963">http://paris.kijiji.fr/c-Cours-Soutien-scolaire-Echange-de-cours-dossier-pduc-et-acrc-annexe-bts-muc-bonus-eco-droit-WOQQAdIdZ104810963</a></p> <p><b><u>Le prix pour les deux dossiers est seulement de 10 € pour un seul c'est 6€ le paiement peut se faire par paypal , chèque ou espece</u></b></p> | <p><b><u>LE DOSSIER QUE JE VOUS PROPOSE EST DE QUALITE, LA TRAME EST EXCELLENTE C'EST ENSUITE A L'ORAL QUE TOUT SE FAIT</u></b></p> <p><b><u>REMARQUE : Ne voyez pas que le prix voyez votre avenir avant tout!!!!</u></b></p>  |
| <p><a href="http://aideauxetudiants.blog4ever.com/blog/lir/article-14383-197137.html">http://aideauxetudiants.blog4ever.com/blog/lir/article-14383-197137.html</a></p> <p>...Et oui même des profs ont trouvé le moyen de s'arrondir les fins de mois !!!!</p>   | <p><b>prof</b> le 29/01/2008 à 17:13:47<br/>MESSAGE POUR MILOU</p> <p><b>oui je corrige les projets le tarif est de 20 €</b></p> <p>si cela vous intéresse, vous me faites parvenir votre email, vous recevrez une demande de paiement via le système sécurisé paypal, une fois le paiement reçu, vous pourrez envoyer par email votre projet, je m'engage à le corriger en 48 H</p>  |
| <p><a href="http://bts-muc.oldiblog.com/">http://bts-muc.oldiblog.com/</a></p>   | <p>Bienvenue sur le site des étudiants en BTS MUC</p> <p>Ce site propose divers services (vente de dossiers ACRC et PDUC performants, correction de vos dossiers ACRC et PDUC et création de CV et lettre de motivation)</p> <p>venez voir mon site: <a href="http://www.e-monsite.com/bts-muc">www.e-monsite.com/bts-muc</a><br/>Venez regarder les commentaires des utilisateurs de mes dossiers</p> <p>Ce site à été créé dans le but de vous faciliter l'obtention de votre BTS. En effet j'ai obtenu lors de mon examen, en ACRC un 15/20 , et en PDUC un 20/20. Je met mon dossier en vente pour la somme symbolique de 5€ (je pense que ce n'est pas trop cher payé pour 2 ans de recherche).</p> <p>J'ai effectué mes missions dans un magasin BUT, mais ce dossier peut vous servir pour l'élaboration d'un dossier en provenance de n'importe quel magasin. En effet la richesse et la clareté des documents vous servira de trame.</p> |
| <p><a href="http://www.commentcamarche.net/forum/affich-8340964-dossier-acrc">http://www.commentcamarche.net/forum/affich-8340964-dossier-acrc</a></p> <p>Ca c'est de la e-formation...payante !!</p>  | <p>crformation, le samedi 27 septembre 2008 à 18:38:50</p> <p>Bonjour,</p> <p>Nous pouvons vous aider à monter vos dossiers ACRC.</p> <p><b>19.90 euros par action.</b> A partir de vos éléments, nous complétons par les informations qui</p>  |

|  |   |
|--|---|
|  | <p>nous sont indispensables et mettons en forme vos dossiers.</p> <p>Nous mettons aussi à votre disposition des exemples de dossiers.</p> <p>Bien cordialement,</p> <p>CR FORMATION</p>   |
| <p><a href="http://espace.muc.free.fr/nouvellepage1.htm">http://espace.muc.free.fr/nouvellepage1.htm</a></p>   | <p>DOSSIER PDUIC "TYPE" N°2</p>   |
| <p><a href="http://www.campusbts.com/articles.php?lng=fr&amp;pg=34">http://www.campusbts.com/articles.php?lng=fr&amp;pg=34</a></p> <p>Là , faut pas exagérer !!!</p> <p>Claude Alain va demander des droits d'auteur !!!!!</p> | <p style="text-align: center;">-ANALYSE</p> <p style="text-align: center;"><b>ANALYSE COMMERCIALE ET STRUCTUREE ACTUELLE DE L'UC DANS SON CONTEXTE LOCAL ET [EVENTUELLEMENT] DANS LE CONTEXTE DE SON RESEAU</b></p> <p style="text-align: center;"><b>RDEL</b> <a href="#">Outil RDEL PARTIE du DOSSIER PDUIC</a></p> <p style="text-align: center;"><b>1-1 Analyse de l'UC sur son marché</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <a href="#">Fiche signalétique de l'UC</a> (nom de l'UC, activité, forme juridique, capital social, CA, effectifs) et du rayon (surface, CA, nb références...)</li> <li>-La Structure de l'UC (description géographique, organisationnelle et fonctionnelle, économique, physique ...)</li> <li>-L'Environnement local de l'UC (données socio-éco-démographique de l'environnement...)</li> <li>-La Clientèle de l'UC (critères de segmentation, description segmentation, comportement, panier moyen, zone de chalandise.. .)</li> <li>-La Concurrence Locale de l'UC (concurrents directs et indirects, leurs forces et faiblesses, leurs positionnements, leurs PdM,...) <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'Offre de l'UC (<a href="#">Méthode 4P</a>)</li> </ul> </li> <li>- La stratégie de l'UC (axe de développement du PAC, positionnement...)</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>1-2 Analyse de l'UC dans le contexte de son réseau</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La structure du réseau <ul style="list-style-type: none"> <li>* organigramme du réseau (intégré, associé...)</li> <li>* le management au sein du réseau (style de management, recrutement, évaluation, système de rémunération, système d'évaluation et d'animation des équipes...)</li> </ul> </li> <li>- La place de l'UC dans le réseau :</li> </ul> |

- \* les apports du réseau
- \* les limites et les contraintes

### **1-3 Observations**

- Apports du réseau pour l'UC
- Freins possibles au développement de l'UC

## 2-DIAGNOSTIC

### **DIAGNOSTIC PARTIEL DE L'UC PRECISANT LES CONDITIONS, MOYENS, METHODES PERMETTANT D'ABOUTIR ET D'ETAYER CE DIAGNOSTIC**

(4 minutes à l'oral)

#### **2-1 L'émergence du projet**

#### **2-2 La collecte des informations et supports du diagnostic :**

- études documentaires,
- statistiques publiques ou professionnelles,
- enquêtes et entretiens internes ou externes,
- données commerciales internes ou externes (ex. : fournisseurs) Internet

#### **2-3 Diagnostic Interne Externe**

Ce diagnostic peut être structuré (grandes parties) et hiérarchisé ( les constats sont classés par ordre de pertinence)

##### **2-3-1 Forces / Faiblesses :**

domaines d'analyse envisageables : approvisionnements, ventes, promotions, services clients, SAV, RH.

Organisation de l'UC, Politique commerciale, éléments d'appréciation :

- performances (CA, marges, fréquentation ou trafic, fidélité,
- coûts, délais (démarque, pertes, logistique, suivi, relance, ...)
- moyens (humains, techniques, organisationnels, financiers, ...)

##### **2-3-2 Menaces / Opportunités**

domaines d'analyse envisageables :

- la concurrence dans la zone (proximité, positionnement, ...)
- les comportements., motivations des clients et prospects,
- l'innovation technologique,

- Environnement éco
- Structure démographique
- Environnement juridique éléments d'appréciation :  
indicateurs, chiffres et faits issus de données  
professionnelles, de rapports et d'études citées dans les  
supports du diagnostic.

## **2-4 Problématique et domaine de la problématique**

(cf. référentiel MUC)

- Développement de l'activité commerciale avec de  
nouveaux clients
- Projets permettant à l'UC d'optimiser son activité avec  
son portefeuille de clients actuels : plus d'incitations,  
ventes dynamiques, efficacité de l'accueil, de la  
présentation de l'offre, de la réponse aux attentes, des  
délais
- Développement de l'activité commerciale avec les clients  
existant
  - Projets permettant à l'UC d'exploiter de nouveaux  
gisements de clientèles : nouvelle zone géographique,  
nouveau segment. D'où l'analyse précise du marché, et  
des campagnes de communication nouvelle

## 3-PRECONISATIONS

### **PRECONISATIONS, JUSTIFIEES ET ARGUMENTEES**

(4 minutes à l'oral)

#### **3-1 Analyse des projets possibles**

2 projets au moins et 3 au plus, répondant à la  
problématique de la partie 2, et analysés synthétiquement  
selon les critères de faisabilité suivants:

- nom du [projet](#) - descriptif
- cible(s) visée(s)
- objectif (s) - ressources et organisation exigés (hommes,  
compétences, disponibilités, ..., matériel et mobilier,  
supports techniques et commerciaux, ...)
- délais de réalisation (en préparation, pilotage et suivi)
- coûts engendrés par le [projet](#) (estimation globale ou  
éléments de référence connus)
- autonomie décisionnelle du Commanditaire Tuteur de  
stage (position hiérarchique réelle et contraintes de  
management, ex. : le budget possible) - avantages /  
inconvenients

#### **3-2 Justification du [projet](#) retenu**

ce [projet](#) doit avoir la plus large justification commerciale

et stratégique, à savoir :

- la meilleure faisabilité (cf. analyse précédente)
- le meilleur degré de cohérence avec l'UC. (cohérence avec le positionnement et l'organisation commerciale de l'UC)
- le meilleur degré de convergence avec la stratégie de l'UC et du réseau (ex. : stratégie d'image, développement du service, ...)

### **3-3 Note de cadrage**

- Consigner ici une synthèse courte de la note de cadrage, sachant qu'il n'y a pas de modèle unique de note de cadrage.

## **4-EFFETS**

### **ANALYSE DES REPERCUSSIONS HUMAINES, FINANCIERES ET ORGANISATIONNEL LES DE LA PRECONISATION**

(3 minutes à l'oral)

#### **4-1 Analyse des conséquences prévisibles :**

- Faire un panorama court des répercussions dans les domaines indicatifs suivants
- conséquences stratégiques (sur la concurrence, la mise en place de produits ou de services, ...)
  - conséquences commerciales (sur les relations commerciales, la gestion de clientèle, ...)
- conséquences organisationnelles (fonctionnement de l'UC, circuits d'information, ...)
  - conséquences humaines (personnel nécessaire, compétences, formation, ...)
  - conséquences financières (coûts, CA, résultats, trésorerie, ..)

#### **4-2 La feuille de route :**

Description assez détaillée à faire, Rappel du contenu type :

- Contexte et enjeux (rappels)
- Objectifs généraux spécifiques (+ précis que la note de cadrage)
  - Résultats attendus (détaillés)
- Parties prenantes (acteurs) Descriptif du [projet](#) (qqs lignes claires et précises)
- Cadre méthodologique (liste des tâches, modalités, organisation générale, Planification prévisionnelle, ...)
- Ressources nécessaires, disponibles et à acquérir (à

détailler obligatoirement)

- Contraintes à prendre en compte
- Budget et financement (budget total ou partiel, avec référence aux coûts précédents)
- Evaluation du [projet](#) (critères et Indicateurs pertinents, Méthodes...)
- Outils de suivi et de pilotage : il faut prévoir au minimum les outils de Pilotage (moyens et outils de suivi, tableau de bord, tableau de reporting, réunions, suivi du GANTT, Budget des dépenses ...)
- Risques (détaillés, quantifiés,..)

#### 5A-REGULATION

### **PREMIERES REFLEXIONS POUR LA MISE EN ŒUVRE DE LA PRECONISATION (CHEMIN DE FER)**

si le [projet](#) n'a pas été réalisé  
(2 minutes à l'oral)

Éléments possibles à retenir:

#### **5-1 Mise en place des outils de suivi**

- fiches de compte-rendu
- livrables
- tableau de bord (vierge)
- CHEMIN DE FER prévisionnel,
- tableau de synthèse..

#### **5-2 Mobilisation des ressources informatiques**

#### **5-3 Communications diverses (contraintes, délais, résultats partiels ou globaux, ...)**

#### **5-4 Bilan final du [projet](#) (réunion-bilan projetée, documents d'appui, ...)**

#### 5B-REALISATION

### **LA MISE EN ŒUVRE DE LA PRECONISATION**

si le [projet](#) a été réalisé  
(2 minutes à l'oral)

Modalités de mise en œuvre

|  |  |
|--|--|
|  | <p><b>5-1 La réalisation du <u>projet</u>:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyse critique du CHEMIN DE FER</li> <li>- Le pilotage et le suivi : la réalisation des tâches a été effectuée dans le cadre d'un pilotage et d'un suivi, montrez ici les outils de pilotages et de suivi (le tableau de bord hebdomadaire, le tableau de reporting (prévu/réalisé/écart), le suivi des dépenses, le Gantt réel, etc.</li> </ul> <p><b>5-2 Les résultats obtenus</b></p> <p>Appréciation quantitative et qualitative de réalisation des résultats obtenus par rapports aux objectifs (un bilan des moyens, méthodes, délais , dépenses+ une analyse des écarts...)</p> <p><b>5-3 Mobilisation des ressources informatiques : quels outils ?</b></p> <p><b>5-4 Actions correctives</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- réflexions sur l'avenir,</li> <li>- conseils et préconisations pour améliorer l'action en cours, ou celle (s) en devenir</li> </ul> |
|--|--|

|  |   |
|--|---|
| Dossiers avec ANNEXES  | Prix de vente et description du produit   |
| <p>Forum étudiant :</p> <p><a href="http://www.parisetudiant.com/forums/read.php?f=11&amp;i=4083&amp;t=4083">http://www.parisetudiant.com/forums/read.php?f=11&amp;i=4083&amp;t=4083</a></p>                         | <p>DOSSIER ACRC + ANNEXES POWER POINT 46 diapositives:</p> <p>DOSSIER PDUC + ANNEXES(46 annexes)</p> <p>L'envoi se fait par e-mail ou sur CD-ROM par la poste ( <b>15 euros</b>)</p>  |
| <p><a href="http://echange-de-cours.annonceetudiant.com/echange_de_cours_LUNEL,62362.php">http://echange-de-cours.annonceetudiant.com/echange_de_cours_LUNEL,62362.php</a></p>                                       | <p><b>Echange de cours sur Lunel. Vend dossier PDUC et ACRC btsMUC 2008</b></p> <p>Vends dossier PDUC et ACRC de BTS MUC réalisé chez BOUYGUES TELECOM</p> <p>J'ai obtenu 15 et 14 lors de l'examen en juin 2008</p>  |
| <p><a href="http://www.pasetonannonce.com/annonce-gratuite-dossier-acrc-et-pduc-bts-mus-juin-208-38526.html">http://www.pasetonannonce.com/annonce-gratuite-dossier-acrc-et-pduc-bts-mus-juin-208-38526.html</a></p> | <p>le dossier de pduc dans l'entreprise AVIVA assurances. Il est composé des 10 pages avec la trame exact pour l'examen. D'après mes prof en suivant cette trame vous devez avoir minimum 14. Mon projet s'intitule relance d'une offre commerciale. Je vous mets avec l'ensemble, les annexes les plus importantes</p> <p>Prix : 8 €</p> |

[http://cgi.ebay.fr/Dossier-ACRC-ET-PDUC-pour-BTS-MUC\\_W0QQitemZ330305330135QQcmdZViewItemZ20090204?IMSfp=TL090204153001r5878](http://cgi.ebay.fr/Dossier-ACRC-ET-PDUC-pour-BTS-MUC_W0QQitemZ330305330135QQcmdZViewItemZ20090204?IMSfp=TL090204153001r5878)



Achat immédiat prix :

15,00 EUR

## Vends dossier PDUC et ACRC de BTS MUC réalisé chez BOUYGUES TELECOM

J'ai obtenu 15 et 14 lors de l'examen en juin 2008

DOSSIER ACRC + ANNEXES POWER POINT 46 diapositives:

1. L'UNITE COMMERCIALE
2. LE SYSTEME D'INFORMATION COMMERCIALE
3. ACTIVITES PONCTUELLES ET MISSIONS REALISEES EN RELATION AVEC LA CLIENTELE
  - A - Fiche récapitulative (annexe 7)
  - B - Missions réalisées (annexes 9) 5 fiches bilans
4. ACTIVITES PONCTUELLES ET MISSIONS REALISEES DANS LE CADRE DU MANAGEMENT OPERATIONNEL DE L'EQUIPE COMMERCIALE
  - A - Fiche récapitulative (annexe 7)
  - B - Missions réalisées (annexes 9) 2 fiches bilans

DOSSIER PDUC + ANNEXES(46 annexes)

L'envoi se fait par lettre donc totalement gratuit

<http://forums.studyrama.com/lofiversion/index.php/t19374.html>

Les bons dossiers se vendent bien

Il y a donc eu « préméditation » !!!!

Le prix : mystère ? (entre 50 et 90) d'après les enchères

clochette1984

Apr 5 2007, 09:08 AM

Ayant effectué un bts MUC l'an dernier j'ai a ma disposition un mémoire PDUC tout fait. SI vous etes intéressé, contactez moi ici ou par MP

**J'ai eu 20/20 a cette épreuve**, ça vaut peut etre le coup de s'y intéresser!! lol

Je sais que le temps presse vers le mois d'avril!!!  
Grosse bises à tous!

PS: c'est pas une blague, preuve à l'appui!!

**Des feuilles sont signés par l'entreprise, les profs et l'élève pour certifier de l'authenticité de ton mémoire.**

**t'inquiete je connais de très bon baratineurs à qui ca a bien servi l'an dernier:!! lol**

<http://centre.kijiji.fr/c-Cours-Soutien-scolaire-Echange-de-cours-Vends-dossiers-ACRC-et-PDUC-BTS-MUC-W0QQAdIdZ101941036>

# 200€ !

C'est au dessus du prix du marché : faudrait réviser vos cours de marketing et notamment la loi de l'offre et de la demande !!

## Je cède l'ensemble de mes dossiers ACRC et PDUC pour BTS MUC

(management des unités commerciales) pour **25 € le dossier de qualité (voir mon relevé de notes final)** comprenant :

- le Dossier ACRC ou PDUC
- les annexes
- les fiches missions

Ou **40 € l'ensemble PDUC et ACRC**

## Enfin, je peux vous vendre toutes les informations que j'ai pu obtenir pour monter mes **2 projets pour 200€**

(oui c'est relativement cher mais j'ai tellement bien galéré pour obtenir ces infos que je les cède pas facilement). plus d'infos par mail.

**J'explique ce tarif parce que j'ai passé une bonne centaine d'heures à bosser pour récolter des informations, rédiger mes dossiers etc... entre temps je n'ai pas pu prendre de petit boulot le WE pour me faire un peu d'argent. Réfléchissez-y !!**

**Le paiement s'effectue par cash, envoi postal mandat cash (pas de chèque) et l'envoi se fait en recommandé sur un CDROM lors de la réception du mandat cash.**

<http://www.odoc.com/54079-pduc-evenement-analyse-unite-commerciale.php>

### Du même auteur

■ [Analyse et Conduite de la Relation Commerciale \(ACRC\) DECATHLON pour BTS MUC](#)

■ [Rapport de stage : chef du rayon Auto-brico d'Auchan](#)

■ [Comment développer le chiffre d'affaires du rayon Auto-Brico par l'augmentation du panier moyen ?](#)

■ [Dossier PDUC : création d'événement chez Décathlon](#)





## Dossier PDUC : création d'événement chez Décathlon

Marketing | 10 pages | 11-09-2008 | Format :  | Note :

Non noté | 

PRIX : 9.00€ | 

### Résumé

 partager    ...

Dossier de Projet de Développement d'Unité Commerciale (PDUC) : création d'un événement au sein de Décathlon. Celui-ci se constitue de l'analyse de l'unité commerciale, de son diagnostic, des préconisations, des répercussions et de la réflexion pour la mise en oeuvre.

|  |  |
|--|--|
| <p>Ca c'est génial : <b>vous vendez TOUS les dossiers de vos camarades</b>. Et la gestion des stock : comment faites-vous ?</p>  |  |
| <p><a href="http://www.futurvendeur.com/e107_plugins/forum/forum_viewtopic.php?329">http://www.futurvendeur.com/e107_plugins/forum/forum_viewtopic.php?329</a></p>   | <p>Bonjour, tu es étudiant en 1ère ou 2ème année et tu galère pour l'élaboration de tes dossiers! Alors n'hésite plus, mes dossiers sont pour toi.</p> <p>Je vends mes <b>dossier (ACRC ET PDUC)</b> BTS MUC réalisé chez BOUYGUES TELECOM</p> <p>J'ai obtenu 15 et 14 lors de l'examen en juin 2008</p>   |
| <p><b>Du rififi à Nantes .....et ce n'est que le debut !</b></p> <p>Charles<br/>tes propos dépassent ce qui est acceptable d'un point de vue d'une liste publique qui suppose la modération.<br/>je ne sais qui tu vises et d'où vient ton ressentiment.<br/>Je veux ici défendre le travail des collègues de l'académie de Nantes. Nous faisons depuis des années des efforts pour que l'évaluation se fasse de la façon la plus équitable et qu'elle permette d'apprécier correctement les compétences des étudiants. Certes ce n'est pas tjs facile, qqfois tel ou tel est mis en difficultés (jurys profs, professionnels associés et candidats).<br/>Il en résulte parfois des injustices que je suis sûr chacun regrette (peu au bout du compte et pas tjs en défaveur du candidat loin s'en faut). Nous avons mis en place des instances de régulation, des dispositifs pour éviter les dérives, chacun de nous travaille sur cette question, chacun d'entre nous a le soucis de respecter l'éthique de justice et d'équité.</p> <p>Alors oui au bout du compte tes propos incidiens et diffamants et n'ont pas lieu d'être ici<br/>Joel Briand</p> <p>----- Original Message -----<br/>From: "Petitjean Charles" &lt;<a href="mailto:Charles.Petitjean@ac-nantes.fr">Charles.Petitjean@ac-nantes.fr</a>&gt;<br/>To: &lt;<a href="mailto:nantesbtsmuc@ac-nantes.fr">nantesbtsmuc@ac-nantes.fr</a>&gt;<br/>Sent: Wednesday, September 30, 2009 11:05 AM<br/>Subject: Re: Validation de stage</p> | <p><a href="mailto:btsmucpotiron@voila.fr">btsmucpotiron@voila.fr</a> a écrit:<br/>bonjour<br/>tu n'es jamais à l'abri d'un sectaire qui flingue un étudiant ; les profs qui ne doutent de rien ; qui .... .<br/><b>Les malades des normes</b>, partent d'un modèle ; puis fondent rentrer la réalité dans le modèle ; le jour de <b>l'examen, ils flinguent le prof et l'étudiant</b> qui ne sont pas rentrés dans les normes.<br/>La vie est ainsi faite, je ne te dis pas que pour moi, j'accepterai cela ne sert à rien car je suis devenu un exclu des évaluateurs ; je n'ai jamais eu la raison.<br/><b>Par contre :</b><br/><b>L'an dernier, j'ai revu une étudiante lourde par les pros de l'évaluation ; nous avons monté un dossier "tout inventé" les pros n'ont rien vu. Naturellement j'ai accompagné cette jeune gratuitement .De même, sur ebay tu as des dossiers en vente ; les pros de l'évaluation n'ont rien vu. Actuellement , des étudiants en alternance sont ds des uc sans réseau, et son briefé pour faire avaler la pilule. bonne rentrée the man on the black list</b></p> |

<http://www.commmarketingmuc.com:80/article-6783570.html>

Aïe ...et la majorité des dossiers sont de bonne facture !

Philippe Thiberge a fait fort et ses 60 dossiers vont être fortement « clônés ».

*Bonsoir*

*je suis Philippe Thiberge rédacteur sur [www.commmarketingmuc.fr](http://www.commmarketingmuc.fr) et modérateur sur [www.cultureco.fr](http://www.cultureco.fr) . Je vous écris car je parcourt votre site que j'apprécie et auquel je renvoie parfois mes étudiants et ai la surprise de découvrir que ces deux sites sont sur une "liste rouge" les associant à de la triche et du commerce. Je vous avoue ne pas comprendre car c'est une démarche totalement gratuite qu'est la mienne. Merci de votre réponse*

*P Thiberge*

## Plus de 60 exemples de PDUC

Dans cette page vous trouverez plus de 50 exemple de dossiers PDUC. De quoi trouver votre bonheur. Choisissez celui qui semble le plus vous correspondre. Si maintenant vous cherchez plutôt en ACRC cliquez sur ces deux liens [Exemples de dossiers](#) et [Comment passer l'oral d'acre ?](#)

**Bien évidemment, les données confidentielles ont été modifiées. Ce sont donc des dossiers exemples qui ne reposent pas sur des faits exacts mais servent à illustrer (bien entendu l'entreprise a un droit d'accès et de modification si vraiment elle ne veut pas être citée). Pour mémoire, en cliquant sur ce lien, vous noterez que la cour de cassation a démontré que la liberté d'expression voire de données sur internet est autorisée du moment que celles-ci ne pénalisent pas l'entreprise (prévenez moi si ça vous pose problème)**

[article.gmane.org/gmane.politics.activism.vie-privee.actu/1545](http://article.gmane.org/gmane.politics.activism.vie-privee.actu/1545)

## Plus de 60 exemples de PDUC

Dans cette page vous trouverez plus de 50 exemple de dossiers PDUC. De quoi trouver votre bonheur. Choisissez celui qui semble le plus vous correspondre. Si maintenant vous cherchez plutôt en ACRC cliquez sur ces deux liens [Exemples de dossiers](#) et [Comment passer l'oral d'acre ?](#)

**Bien évidemment, les données confidentielles ont été modifiées. Ce sont donc des dossiers exemples qui ne reposent pas sur des faits exacts mais servent à illustrer (bien entendu l'entreprise a un droit d'accès et de modification si vraiment elle ne veut pas être citée). Pour mémoire, en cliquant sur ce lien, vous noterez que la cour de cassation a démontré que la liberté d'expression voire de données sur internet est autorisée du moment que celles-ci ne pénalisent pas l'entreprise (prévenez moi si ça vous pose problème)**

[article.gmane.org/gmane.politics.activism.vie-privee.actu/1545](http://article.gmane.org/gmane.politics.activism.vie-privee.actu/1545)

[http://www.dailymotion.com/video/xan407\\_bts-muc-comment-reussir-ses-epreuve\\_web](http://www.dailymotion.com/video/xan407_bts-muc-comment-reussir-ses-epreuve_web)

Dossier Conforama

Les prix affichés sont plus que justifiés vu la qualité des informations et le gain de temps que je t'apporte.

Une fois que tu as choisis les fichiers en question, contacte-moi à l'adresse : [doggy3010@hotmail.fr](mailto:doggy3010@hotmail.fr)

Moyens de paiement : Paypal, Chèque, Virement bancaire

Méthode d'envoi des fichiers : CD (Réception sous 2 jours), Par mail (Réception sous 6 heures)

On n'arrête pas le progrès : en vidéo SVP !!!

**A NOTER QUE TOUTES INFORMATIONS CONFIDENTIELLES A L'ENTREPRISE (CA, MARGE, PANIER MOYEN, ETC.) SERONT NATURELLEMENT RETIREES ET REMPLACEES PAR « ... ».**

L'ensemble de ces dossiers m'appartiennent (fichiers protégés). Leur usage doit donc être strictement personnel et **la revente de ceux-ci est interdite !**

Toutes personnes en violation avec mes droits d'auteur s'exposent à des lourdes sanctions prévues par les articles L335 du code de la propriété intellectuelle.

...forte en ACRC et PDUC mais pas très forte en DROIT !

**A L'UNITE : MISSIONS ACRC (SOLUS FORMAT POWER POINT)**

|    |           |    |           |    |           |
|----|-----------|----|-----------|----|-----------|
| 6€ | 21 diapos | 5€ | 25 diapos | 5€ | 22 diapos |
| 6€ | 26 diapos | 5€ | 22 diapos | 8€ | 29 diapos |

**Tarifs**

| DOSSIERS ADMINISTRATIFS                              | PRESENTATIONS VISUELLES   |
|--|---|
| ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION COMMERCIALE : 10€ | ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION COMMERCIALE - Partie I : 12€ |
| PROJET DE DEVELOPPEMENT DE L'UNITE COMMERCIALE : 10€ | PROJET DE DEVELOPPEMENT DE L'UNITE COMMERCIALE : 12€            |
| <b>39€ l'ensemble au lieu de 44€</b>                 |   |

| Auteur   | Message  |
|--|--|
| <b>Crest</b><br>Petit nouveau<br>☆☆☆☆☆<br><br>Inscrit le: 11 Aoû 2011<br>Messages: 1 | <input type="checkbox"/> Posté le: 11 Aoû 2011, 02:50<br>Sujet du message: Dossier PDUC+ACRC, 19/20 Aux deux épreuves Magasin de Jouet <a href="#">citer</a><br><br>Bonjour,<br><br>Titulaire cette année du BTS MUC à 13 , je mets mes dossiers d'ACRC et de PDUC en vente. |

J'ai eu 19/20 aux deux épreuves, et ces dossiers ont été fondés dans la même entreprise, dans un magasin de jouets (Vous comprendrez pourquoi j'n'ai pas eu 20, ça n'a strictement aucun rapport avec la qualité de mon dossier 😊)

A savoir que mes deux dossiers disposent d'une enquête de satisfaction, de concurrence, de zone de chalandise et de notoriété ( Documents très très très appréciés des examinateurs), j'ai utilisé énormément d'outils vus en cours tels que les 20/80, la matrice SWOT, le diagnostic PESTEL et tout un tas d'outils informatisés qui vous permettront, et je pèse mes mots, d'IMPRESIONNER le jury.

Petit Exemple : Vos collègues auront dépouillé leurs enquêtes avec Sphinx, et bien vous aurez un autre outil simple d'utilisation pour administrer vos enquêtes. Avec des outils d'analyses de résultats tels que des diagrammes polaires etc etc...

Je tiens à préciser tout de même que ce dossier a été entièrement conçu par moi même et avec l'aide de mes profs, et je peux fournir les preuves des résultats. Vraiment, c'est sans prétention que je vous dis que ce dossier peut vous rapporter un 16 ou un 17 sans broncher. ET QUELQUE QUE SOIT LA FILLIERE, **Vous pourriez presque remplacer le nom de l'entreprise par le votre, vraiment, y'a aucun document qui ne marche pas pour une autre entreprise.**

A savoir qu'en ACRC, je dispose d'un schéma de mon SIC et d'une description qui a bluffé le jury (j'ai laissé un double de mon dossier aux examinateurs.), le tout présenté très proprement en utilisant Word/Excel/Powerpoint au maximum pour que le dossier "EN JETTE".

ACRC : Missions :

- La vente assistée
- Réalisation de la zone de chalandise
- Gestion opérationnelle d'un rayon du magasin
- Étude de concurrence
- Planning de l'équipe commerciale
- Analyse des performances d'un Rayon
- Intégration d'un stagiaire
- Gestion d'un évènement mensuel : promotion d'un produit
- Dépôt en banque
- Gestion de la caisse

**Les 3 premiers acheteurs recevront en bonus un Argumentaire entièrement personnalisé pour le PDUC.**

Les tarifs sont donc :

10€ chaque dossier sans annexe (les 10 pages) soit 20 pages complétées et présentables à l'épreuve.

15 euros un Dossier au choix + ses annexes.

Et jfais un lot de groupe à **27 euros.**

Promo spéciale au premier, 25 Et tout est pour lui !

Vraiment, vous le constaterez par vous même que ce dossier est complet.

Contactez moi sur ma Boite mail prévue à cette effet pour les missions ACRC


[Crest.BTS@Live.fr](mailto:Crest.BTS@Live.fr)

Cordialement !

PS: Suite à un Mail absolument déplorable (je trouve) d'un **groupe de jeunes qui dénonce** les dossiers en vente aux organismes (En vertu de quelle loi? Quel règlement? Quel Jurisdiction? Bref pour une raison qui m'est inconnue), je précise que ce dossier est une aide, et non un dossier tout prêt à présenter au BTS, Vous devez vous en servir comme exemple et support de référencement. **faute de quoi vous êtes en situation de fraude !**

... et oui ce Mr a eu des ennuis.

Il semblerait que l'Institution commence (enfin) à réagir !

| Auteur  | Message   |
|---|---|
| <p><b>zela69</b><br/>Petit nouveau<br/>☆☆☆☆☆</p> <p>Inscrit le: 12 Juil 2011<br/>Messages: 1</p>  | <p>Posté le: 12 Juil 2011, 12:42 Sujet du message: Vends dossiers ACRC 18/20, PDUC 16/20! Magasin SATURN </p> <p>Bonjour,</p> <p>je vend mes deux dossiers ACRC ET PDUC sur l'enseigne Saturn!</p> <p><b>SESSION 2011!</b></p> <p>L'enseigne commercialise des produits tels que l'informatique, TV, électroménager, téléphonie, divertissement..</p> <p>Ce dossier peut satisfaire les personnes qui travaillent dans les enseignes suivantes:</p> <p><b>DARTY, BOULANGER, CONFORAMA, BUT, AUCHAN, CARREFOUR, E.LECLERC, ELECTRO DEPOT, FNAC, VIRGIN, CASTORAMA, LE ROY MERLIN, KING JOUET.. ou d'autres enseignes de la grande ditrib. ou magasins spécialisés</b></p> |
| <p><b>LE PROJET EST SUR L'ORGANISATION D'UN ÉVÈNEMENTIEL</b></p> <p>LE DOSSIER COMPREND 22 ANNEXES<br/>LE DIAGNOSTIC COMPREND 22 ANNEXES<br/>LE PROJET COMPREND 42 ANNEXES</p> <p>LES ANNEXES SONT TOUTES DATES ET SOURCES !</p> <p>NOTE OBTENUE EN ACRC 18/20 ET 16/20 EN PDUC (preuve a l'appuie)</p> <p><b>LE PRIX DES DOSSIERS SANS ANNEXES: 10€ ACRC &amp; 10€ PDUC</b></p> <p><b>LE PRIX DES DOSSIERS AVEC TOUTES LES ANNEXES : 20€ ACRC &amp; 20€ PDUC</b></p> |   |



### 30€ les deux dossiers complets

Paiement par chèque et paypal accepté!

Les dossiers sont fait de manière a ce que vous ayez tout en main pour passer le BTS!  
Après la vente, je reste à disposition si il y a des questions sur les dossiers ou les présentations..

Contact: [alex-bts@hotmail.fr](mailto:alex-bts@hotmail.fr)

[Revenir en haut](#)

**anso**

Petit nouveau



Inscrit le: 19 Jul 2011

Messages: 1

Posté citer

le: 19

Juil

2011,

18:09

Sujet du

message:

Dossier

complet

Bonne transaction et bon dossier.

Merci

...et merci pour votre adresse mail !

| Auteur  | Message   |
|---|---|
| <p><b>nOokie411</b><br/>Petit nouveau<br/></p> <p>Inscrit le: 26 Sep 2009<br/>Messages: 2</p> | <p>Posté le: 27 Sep 2009, 16:10 Sujet du message: VEND DOSSIER CELIO ACRC ET PDUC 19 et 15 !! </p> <p>BTS obtenu en Juin 2009</p> <p>ACRC ET PDUC effectués chez CELIO</p> <p>Notes : ACRC:19<br/>PDUC:15</p> <p>Il s'agit d'un dossier très professionnel et très complet avce de nombreuses annexes pertinentes (près de 50 pour le PDUC!), de nombreux chiffres, de nombreuses utilisations de notions de cours.</p> <p>Les missions réalisées pour l'ACRC sont toutes interessantes et agrémentées d'annexes quand au</p> |

PDUC, le projet est très intéressant et facilement réutilisable dans les enseignes autres que celio.

Ces dossier ne pourrons evidemment pas être simplement copier coller mais avec ces dossiers comme support, c'est la bonne note, des heures de travail gagnées, moins de stress, plus de temps pour les autres matières etc en somme que du bon !

N'HESITEZ PAS A ME CONTACTER POUR PLUS DE RENSEIGNEMENT.

Type d'envoi: cd, mail, clé usb ou poste eventuellement  
Prix : 50€ les deux dossiers

**ppino78**  
**Petit nouveau**  
☆☆☆☆☆

**Inscrit le: 05 Jan 2011**  
**Messages: 2**

📄 Posté le: 30 Jan 2011, 10:02 Sujet du message: achat ossiers acrc et pduc celio



Bonjour,

Je suis très intéressé par tes 2 dossiers.  
contacte moi a l'dresse suivante: [pierrealexandrepinoche@hotmail.fr](mailto:pierrealexandrepinoche@hotmail.fr)

..et on continue dans l'insouciance