### Annexe 7 (1)

Une fiche par type de compétence à renseigner

numérotées de 1 à 6

# BTS Management des Unités Commerciales

# Session 2015

# Épreuve d’Analyse et de Conduite de la Relation Commerciale

# Fiche d’activités professionnelles n°1

# VENDRE

# Forme ponctuelle

|  |  |
| --- | --- |
| **CANDIDAT(E)**  **Nom :**  **Prénom(s) :** | **UNITE COMMERCIALE**  **Raison sociale** **:**  **Adresse** **:** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Compétences déclarées (cocher les cases correspondantes)** | |
| **Compétence 41 Vendre** | |
| 411 Préparer l’entretien de vente |  |
| 412 Établir le contact avec le client |  |
| 413 Argumenter |  |
| 414 Conclure la vente |  |

|  |
| --- |
| **Présentation des activités (à dupliquer autant que nécessaire)** |
| **Rubriques à renseigner : *Date et durée, le contexte professionnel, les objectifs poursuivis, la méthodologie utilisée, les moyens et techniques mis en œuvre, les résultats obtenus.***  Les rubriques sont identifiées  Les candidats déclarent les compétences mobilisées  Les compétences complémentaires qui ne donneront pas lieu à la création d’une fiche spécifique peuvent être valorisées  **Compétences complémentaires éventuellement mobilisées (n° de la compétence, intitulé) :** |