

MISSIONS POSSIBLES POUR UN ALTERNANT EN DUT TECH DE CO

Université	Entreprise	
Connaissances	Tâches et activités	Exemples de missions
MARKETING	<p>Etude des besoins clients Test produit –Packaging Segmenter un fichier pour cibler la clientèle Analyser la place de l’entreprise sur son marché, calculer les parts de marché par segments de clients, de région... Calcul de prix, marges...</p>	<p>Proposer un plan d’action commerciale sur une cible Etudier un positionnement Participer au lancement d’un produit/service Caractériser le marché de l’entreprise, des produits Suivre et cerner le comportement d’achat client</p>
NEGOCIATION – VENTE/ACHAT	<p>Qualification et constitution de fichiers clients/fournisseurs Prospection téléphonique Prise de rendez-vous Monter un argumentaire de gamme Présenter le book de vente des produits Conseil, accueil, vente à la clientèle Rechercher des fournisseurs</p>	<p>Développement d’un secteur de vente à la clientèle Achat : Négocier des prix et des quantités avec des fournisseurs Analyser le portefeuille clients Gestion commerciale Gestion de caisse - Contrôle</p>
TECHNIQUES D’ETUDE DE MARCHÉ	<p>Créer un questionnaire Dépouiller un questionnaire sur sphinx Réunion consommateurs</p>	<p>Etude de concurrence Etude quantitative de satisfaction, de notoriété</p>
COMMUNICATION COMMERCIALE ET PUBLICITAIRE	<p>Création de plaquettes commerciales, d’affiches, de flyers... Animation, promotion des ventes, salons-foires</p>	<p>Plan de promotion des ventes Site Internet de l’entreprise</p>
DISTRIBUTION	<p>Etudes des circuits de distribution Travail préparatoire pour un référencement</p>	<p>Envisager de nouveaux canaux Analyser les ventes par canaux</p>
MARKETING DU POINT DE VENTE ET MERCHANDISING	<p>Tenue du rayon, facing Passer des commandes Gérer le stock Gestion des prix-promotions</p>	<p>Ré-implantation de rayon Audit de rayon Etude de la démarque Porte ouverte - anniversaire</p>
MANAGEMENT DES EQUIPES COMMERCIALES	<p>Tableau de bord vendeurs – analyse des résultats Préparer des réunions commerciales</p>	<p>Organisation de tournées Mettre en place et suivre des challenges vente</p>
MARKETING DIRECT ET GESTION DE LA RELATION CLIENT (GRC / CRM)	<p>Créations de mailing/e-mailing Carte de fidélité Calcul des coûts et rentabilité des actions - ROI</p>	<p>Analyse de fichiers clients Programme de fidélisation Analyser la cohérence de la multicanalité</p>