

MISSIONS POSSIBLES EN ENTREPRISE - BUT TECH DE CO

Université	Entreprise	
Connaissances	Tâches et activités	Exemples de missions
MARKETING	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...	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
NEGOCIATION – VENTE/ACHAT	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	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
TECHNIQUES D'ETUDE DE MARCHÉ	Créer un questionnaire Dépouiller un questionnaire sur sphinx Réunion consommateurs	Etude de concurrence Etude quantitative de satisfaction, de notoriété
COMMUNICATION COMMERCIALE ET PUBLICITAIRE	Création de plaquettes commerciales, d'affiches, de flyers... Animation, promotion des ventes, salons-foires	Plan de promotion des ventes Site Internet de l'entreprise
DISTRIBUTION	Etudes des circuits de distribution Travail préparatoire pour un référencement	Envisager de nouveaux canaux Analyser les ventes par canaux
MARKETING DU POINT DE VENTE ET MERCHANDISING	Tenue du rayon, facing Passer des commandes Gérer le stock Gestion des prix-promotions	Ré-implantation de rayon Audit de rayon Etude de la démarque Porte ouverte - anniversaire
MANAGEMENT DES EQUIPES COMMERCIALES	Tableau de bord vendeurs – analyse des résultats Préparer des réunions commerciales	Organisation de tournées Mettre en place et suivre des challenges vente
MARKETING DIRECT ET GESTION DE LA RELATION CLIENT (GRC / CRM)	Créations de mailing/e-mailing Carte de fidélité Calcul des coûts et rentabilité des actions - ROI	Analyse de fichiers clients Programme de fidélisation Analyser la cohérence de la multicanalité