

SCENARIO 33 – LP FAURE

Contexte professionnel :



BRISAND CHOCOLAT SAS

La clientèle de l'entreprise se compose essentiellement de particuliers, de comités d'entreprises et de quelques commerces de détails spécialisés.

NIVEAU	THÈME GÉNÉRAL	SOUS THÈMES	TÂCHES	COMPÉTENCES PRINCIPALES	ÉCONOMIE DROIT
2nde	LA PROSPECTION COMMERCIALE	DECOUVRIR L'ENTREPRISE	1 – Rechercher des informations juridiques sur les formes d'entreprise		Les formes et statuts juridiques
		RECHERCHER DES PROSPECTS	1 – Rechercher et collecter des adresses d'entreprises	<u>PÔLE 1 : GESTION ADMINISTRATIVE DES RELATIONS EXTERNES</u> 1.2.1 Participation à la gestion administrative de la prospection 1.1.2 Traitement des ordres d'achat, des commandes	
		CRÉER LE CATALOGUE DE L'ENTREPRISE	1 – A partir de documents existants, créer le catalogue de l'entreprise		
		PROSPECTER LES ENTREPRISES	1 – Créer une table clients 2 – Envoyer le catalogue et le bon de commande aux entreprises par courrier, courriel		