

SCENARIO 19 – LP ITEC

Contexte professionnel :

SARL CHARPIN LAVAGE

LAVAGE DE BACHES

CHARPIN LAVAGE est une entreprise de services (**lavage de bâches**) :

- Bâches de structure (chapiteau)
- Bâches de camion, remorque
- Rideaux de séparation pour atelier
- Cloisons souples etc..

L'entreprise propose ses services aux entreprises et aux particuliers.

NIVEAU	THÈME GÉNÉRAL	SOUS THÈMES	TÂCHES	COMPÉTENCE PRINCIPALE	ÉCONOMIE DROIT
2nde	PROSPECTER DE NOUVEAUX CLIENTS ET FAIRE UN APPEL D'OFFRE	PARTICIPER À LA PROSPECTION DE LA CLIENTÈLE ET ASSURER LE SUIVI D'UN PUBLIPOSTAGE	1 - Effectuer des recherches sur internet 2 - Créer un fichier prospects 3 - Réaliser une lettre type 4 - Fusionner la lettre type et le fichier prospect	<u>PÔLE 1 GESTION ADMINISTRATIVE DES RELATIONS EXTERNES</u> 1.2.1. Participation à la gestion administrative de la prospection	Les entreprises La notion de marché
		LANCER UN APPEL D'OFFRE, COMPARER LES OFFRES DES FOURNISSEURS, CHOISIR UN FOURNISSEUR	1 - Identifier les outils de prospection 2 - Saisir un tableau d'appel d'offre 3 - Lancer deux appels d'offre 4 - Sélectionner un fournisseur		