

Missions confiées en entreprise aux apprenants préparant le BTS Management Commerce Opérationnel

- **Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services**
Analyser la demande/ Analyser l'offre existante
Construire et/ou adapter l'offre de l'unité commerciale
- **Organiser l'espace commercial**
Agencer l'espace commercial / Garantir la disponibilité de l'offre
Maintenir un espace commercial opérationnel et attractif / Respecter les préconisations de l'enseigne, la réglementation, les règles d'hygiène et de sécurité
- **Développer les performances de l'espace commercial**
Mettre en valeur les produits / Optimiser l'implantation de l'offre
Proposer et organiser des animations commerciales/ Proposer et organiser des opérations promotionnelles
- **Concevoir et mettre en œuvre la communication sur le lieu de vente**
Concevoir et mettre en œuvre la communication commerciale externe
Exploiter les réseaux sociaux, les applications et tout autre outil numérique au service de la communication commerciale
- **Évaluer l'action commerciale**
Analyser l'impact des actions mises en œuvre
Proposer des axes d'amélioration ou de développement
- **Assurer la veille informationnelle**
Rechercher et mettre à jour l'information/ Mobiliser les ressources numériques/Sélectionner, hiérarchiser, analyser, exploiter l'information pour la prise de décision
- **Réaliser et exploiter des études commerciales**
Construire une méthodologie/ Recueillir les données/Exploiter les résultats
- **Vendre dans un contexte omnicanal**
Préparer la vente/Accueillir le client
Conseiller/ Argumenter/ Conclure la vente
- **Entretenir la relation client**
Suivre les évolutions des attentes client/Evaluer l'expérience client
Accompagner le client/ Fidéliser la clientèle/ Accroître la valeur client

Cette liste de missions est tirée du référentiel du BTS Management Commerce Opérationnel.
En fonction de l'activité de l'entreprise les missions seront abordées plus ou moins régulièrement.