**BTS Gestion de la PME - Session 2019**

**E4 - Gérer les relations avec les clients et les fournisseurs**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| NOM et prénom du candidat |  | Numéro de candidat |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Fiche d’analyse de situation professionnelle** | | | | | |
|  GRCF |  Communication orale | | |  Communication écrite | |
| **Identification de la situation professionnelle** | **SP1** | | **Modalité de réalisation** | | |
|  Avant la formation | | |
|  Pendant la formation en établissement | | |
|  Pendant la formation en milieu professionnel | | |
| **Période de réalisation** | **Janvier**  **2019** | | **Condition de réalisation** | | |
|  En autonomie | | |
|  Accompagnée | | |
|  En observation | | |
| **Activités concernées** |  Activité 1.1 Recherche de clientèle et contact | | | | |
|  Activité 1.2 Administration des ventes de la PME | | | | |
|  Activité 1.3 Maintien et développement de la relation avec les clients de la PME | | | | |
|  Activité 1.4 Recherche et choix des fournisseurs de la PME | | | | |
|  Activité 1.5 Suivi et contrôle des opérations d’achats et d'investissement de la PME | | | | |
|  Activité 1.6 Suivi comptable des opérations avec les clients et les fournisseurs de la PME | | | | |
| **Intitulé de la situation professionnelle** |  | | | | |
| **Lieu, période et durée de réalisation** |  | | | | |
| **Cadre de la Situation professionnelle** |  | | | | |
| **Problème de gestion soulevé et enjeux de la situation** | | | | | |
| **De GRCF** | | **De communication orale** | | | **De communication écrite** |
|  | |  | | |  |
| **Acteurs et relation entre les acteurs** |  | | | | |
| **Objectif** |  | | | | |
| **Conditions de réalisation : contraintes dont le processus et organisation comptable, environnement numérique** |  | | | | |
| **Ressources à disposition** |  | | | | |
| **Solutions logicielles choisies et fonctionnalités mobilisées** |  | | | | |
| **Productions réalisées** |  | | | | |
| **Ecrits professionnels produits** |  | | | | |
| **Oraux professionnels** |  | | | | |

|  |  |
| --- | --- |
| **ANALYSE** | |
| **Analyse de la situation** |  |
| **Contribution de la situation professionnelle à la professionnalisation** |  |