

[Click Here](#)























## Fiche grcf bts gpme exemple

Dissertation - FICHE DE GRCF - BTS GPME Recherche parmi 302 000+ dissertations Par Coline Guillaume • 3 Mars 2020 • Dissertation • 773 Mots (4 Pages) • 27 127 Vues Page 1 sur 4
BTS Gestion de la PME - Session 2019E4 - Gérer les relations avec les clients et les fournisseursNOM et prénom du candidatGUILLAUME ColineNuméro de candidat Fiche d'analyse de situation professionnelleE2 GRCF Communication orale Communication écriteIdentification de la situation professionnelleSP1Modalité de réalisation Avant la formation Pendant la formation en établissementE2 Pendant la formation en milieu professionnelPériode de réalisationJanvier2019Condition de réalisationE2 En autonomie Accompagnée En observationActivités concernéesE2 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 PMEIntitulé de la situation professionnelleMise à jour du suivi prospectLieu, période et durée de réalisation Entreprise Robine Energies & Bien-être, le 29/10/2019, 15 minutesCadre de la Situation professionnelleDans le cadre de ma mission, je suis amenée à accueillir par téléphone ou directement au showroom les prospects. Suite à leur visite je dois mettre à jour le tableau des prospects à l'aide des fiches contacts que j'ai remplies lors de leur venue.Problème de gestion soulevé et enjeux de la situationDe GRCFDe communication oraleDe communication écriteLe commercial remplit parfois des fiches contacts, mais il oublie parfois des éléments importants comme les coordonnées ou l'adresse du prospect. Je suis donc alors obligé de rappeler le client.Acteurs et relation entre les acteursMoi- même ainsi que les prospects qui peuvent être des particuliers ou des professionnelsObjectifMettre à jour quotidiennement notre tableau de suivis prospects et faire de ces prospects nos clientsConditions de réalisation : contraintes dont le processus et organisation comptable, environnement numériquePour remplir la fiche contact j'ai utilisé la fiche type créée sur Word. Pour la mise à jour du tableau de suivis prospects, j'ai utilisé le tableau de suivis prospects fait sur excel. Le processus de suivi prospects comporte de nombreuses étapes : l'enregistrement de la fiche contact, l'enregistrement dans le tableau de suivi puis envoyer la fiche à la direction pour le choix du chargé d'affaire. À la suite du devis, après la réponse des clients, acceptation ou refus du devis, je mets à jour le tableau avec le montant du devis signé. Ensuite j'utilise le PGI de l'entreprise afin d'enregistrer la fiche prospect.Ressources à dispositionOrdinateur avec le logiciel Word version 2016 et la type fiche enregistrée sous le nom de «FICHE CONTACT VIERGE.DOCX»Solutions logicielles choisies et fonctionnalités mobiliséesLe PGI spécifique de l'entreprise : l'onglet prospectLe PGI spécifique de l'école : l'onglet prospectProductions réalisées L'enregistrement de la fiche prospect (PGI) + Fiche contact (Word version 2016) intitulée «FICHE CONTACT REF (nom du client).DOCX» + tableau de suivi prospect (Excel version 2016) intitulé «TABLEAU DE SUIVI PROSPECT 2019.XLS»Ecrits professionnels produitsFiche contact (Word version 2016) intitulé «FICHE CONTACT REF (nom du client).DOCX» avec :des cases à cocherdes listes déroulantesdes selecteurs de datesOraux professionnelsANALYSEAnalyse de la situationSuite à l'accueil par téléphone ou directement au showroom des prospects, je commence d'abord par remplir la fiche contact en prenant les coordonnées des clients ainsi que toutes les informations sur son projet afin de le comprendre et de lui proposer la meilleure solution de chauffage. Pour remplir la fiche contact, j'ai utilisé la fiche type créée sur word. Je remplis : l'origine du contact, la date, la civilté, le nom, le prénom, l'adresse complète, le numéro de téléphone et l'email du client. Je m'intéresse à son projet en lui demandant si c'est un projet neuf ou en rénovation, le chauffage existant, l'adresse du projet si différent de l'adresse actuelle, le type de projet la superficie de la maison et comment est l'isolation. Je me renseigne pour savoir s'il y a eu des devis fait par la concurrence. Pour la mise à jour du tableau de suivis prospects, j'ai utilisé le tableau de suivis prospects fait sur excel. J'y intègre une partie des renseignements mise sur la fiche. Ensuite j'utilise le PGI de l'entreprise afin d'enregistrer la fiche prospect. À la suite du devis, après la réponse des clients, acceptation ou refus du devis, je mets à jour le tableau avec le montant du devis. Contribution de la situation professionnelle à la professionnalisatiOnGrâce à ce travail, j'ai appris un peu plus à utiliser le PGI, word et excel. J'ai pu compléter mes connaissances et mes compétences afin de renseigner les clients. Par rapport aux difficultés rencontrées, le client m'a demandé trop d'informations. Je n'étais pas en capacité de lui répondre car je n'avais pas les connaissances sur l'appareil qu'il souhaitait installer. Uniquement disponible sur LaDissertation.com Lire le document complet Enregistrer Created on 6th October 2024Last Edited 6th October 2024Project LinksBuildersDossier grcf bts gpme exemple pdf Rating: 4.3 / 5 (4196 votes) Downloads: 42951 CLICK HERE TO DOWNLOAD Consultez le contenu du dossier, les fiches d'analyse, les outils Nous vous partageons le dossier E4 qui a obtenu/à l'examen Il respecte le programme et exigences du BTS GPME nouvelle ré 1er dossier E/A1 - Gestion de la relation client et fournisseur. Activité Maintien et développement de la relation avec les clients de la PME (Fiche Résumé du document. ChapitreDétection et analyse d'appels d'offres. e demande de prix pour un produit, un chantier ou un service, auprès de fournisseurs (s une présentation informatique sur le sujet de communication orale choisi précédemment par le jury, suivie d'un entretien. e demande de prix pour un produit, un chantier ou un service. Les cours et fiches révision PDF Gratuit des BTS: BTS NDRC, MDC, CG, Gestion de la PME, Commerce international, BTS Tourisme. Rédigée par des professeurs Cette ficheconcerne le BTS GPME et l' épreuve GRCF: Elle s'intègre dans l'Activit'eRecherche de clientele et contact. Table des matières. Depuis la réforme du BTS Gestion de la PME, les étudiants se retrouvent fort dépourvus lors de la rédaction de leurs situations professionnelles pour l'épreuve E«Gérer la Relation avec les Clients et les Fournisseurs». coefficientCette épreuve orale d'une heure s'appuie sur un dossier que les étudiants a relation client et fournisseurChapitreDétection et analyse d'appels d'offresProblématiqueL'appel d'offres est la procédure par laquelle une entreprise ou une administration (commanditaire) fait u. SECTION 1 –CONNAITRE LA BTS GESTION DE LA PMEGUIDE PÉDAGOGIQUE (formation en alternance) ÉPREUVE E4 GÉRER LA RELATION AVEC LES CLIENTS ET LES FOURNISSEURS Absence de dépôt de dossier ;Dépôt de dossier au-delà du Le candidat sera déclaré non-valide (NV) à l'épreuve de gestion des risques. Il ne pourra pas se voir délivrer le diplôme. Consultez le contenu du dossier, les fiches d'analyse, les outils numériques et les activités à mobiliser Nous vous partageons le dossier E4 qui a obtenu/à l'examen Il respecte le programme et exigences du BTS GPME nouvelle ré 1er dossier E/comprenddossiers Fiches E4 - Communication Oral remplies et complétées. Il pourra néanmoins passer les autres épreuves et en conserver les éventuels bénéfices de notes pour les cinq sessions suivantes Préparez l'épreuve E4 du BTS Gestion de la PME sur la relation avec les clients et les fournisseurs. ATTENTION: Avec toutes les annexes produites (factures, mails) qu'il faut reconstituer au cas où. RE Préparez l'épreuve E4 du BTS Gestion de la PME sur la relation avec les clients et les fournisseurs. Annales de l'examen et corrigés Une présentation synthétique de la base de données du PGI permettant au candidat ou à la candidate de mettre en évidence les travaux effectués. Les productions sous format Découvre notre leçon de géer la relation avec les clients et fournisseurs de la pme sur «fiche introductive: épreuve e4 grcf» pour le bts gpme. Découvre notre leçon de gérer la relation avec les clients et fournisseurs de la pme sur «fiche méthodologie: épreuve e4 grcf» pour le bts gpme. Problématique. Rédigée par des professeurs certifiés Conforme aux GUIDE POUR L'ÉLABORATION DU DOSSIER DE GRCF (épreuve E4) Date limite de dépôtMAI DOSSIER À ENVOYER OU DÉPOSER ENEXEMPLAIRES 2 fiches de communication écritesfiches de communication orale.See more projects on Devfolio 2. La vérification des logiciels utilisésL'épreuve E4 se déroulant sur poste informatique et sur le tableur et le PGI, le candidat estseul responsable de la mise en œuvre de ses ressources en s'assurant notamment de lacompatibilité entre l'environnement offert et celui requis pour le déploiement de ses Une situation professionnelle GRCF parmi celles présentées et renseigne une fiche detravail. Le travail demandé s'inscrit dans le cadre de la gestion de la relation clientsfournisseurs. Il consiste en une modification de paramètres et en aucun cas en unerupture forte par rapport à la situation professionnelle initiale . Une fiche de situation de communication orale, parmi les deux proposées étrrenseigne une seconde fiche de travail en formulant des modifications deparannées. Les changements apportés doivent modifier de manière significative lasituation initiale, tout en conservant un caractère réaliste. Ils ne doivent cependantpas aboutir à une situation totalement nouvelle au sein de laquelle le candidat ou lacandidate n'aurait plus aucun repère. Une fiche de situation de communication écrite. Dossier GRCF BTS GPME 2020 Exemple est un guide précieux pour les étudiants préparant le BTS GPME et cherchant à comprendre les exigences du dossier GRCF. Il offre une analyse approfondie du contenu, des exemples concrets, des conseils stratégiques et des ressources complémentaires pour réussir cette étape cruciale de la formation. Le dossier GRCF, ou "Gestion de la relation client et de la force de vente", est un élément central de la formation BTS GPME. Il permet aux étudiants de démontrer leurs compétences en matière de marketing, de vente, de communication et de gestion de la relation client. Ce guide propose une exploration complète du dossier, en s'appuyant sur des exemples concrets et des conseils pratiques pour une réalisation optimale. Le contexte du Dossier GRCF BTS GPME 2020 Le Dossier GRCF BTS GPME 2020 est un élément crucial de la formation des étudiants en BTS GPME. Il représente une évaluation finale qui permet de valider les compétences et les connaissances acquises tout au long de la formation. Objectifs et enjeux du GRCF BTS GPME 2020 Le GRCF BTS GPME 2020 vise à évaluer la capacité des étudiants à appliquer les connaissances et les compétences acquises en formation dans un contexte professionnel réel. L'objectif est de les préparer à la vie active et à l'exercice des fonctions de gestion et de commercialisation dans les petites et moyennes entreprises (PME). Evaluer les compétences professionnelles et les connaissances théoriques. Développer la capacité d'analyse, de synthèse et de résolution de problèmes. Stimuler la créativité et l'innovation. Permettre aux étudiants de mettre en pratique leurs compétences dans un contexte concret. Rôle et importance du dossier dans la formation Le dossier GRCF BTS GPME 2020 est un outil pédagogique qui permet aux étudiants de développer des compétences clés, notamment en matière de recherche, d'analyse, de synthèse et de communication écrite. Développement des compétences professionnelles. Approfondissement des connaissances théoriques. Apprentissage de la méthodologie de recherche et de rédaction. Développement de l'autonomie et de la prise d'initiative. Compétences et connaissances évaluées Le dossier GRCF BTS GPME 2020 évalue un large éventail de compétences et de connaissances, notamment : La gestion des ressources humaines. La gestion financière. La gestion de la production. La gestion commerciale. La communication et la négociation. L'analyse de marché. La stratégie d'entreprise. La législation du travail. Analyse du contenu du Dossier GRCF BTS GPME 2020 Le Dossier GRCF BTS GPME 2020 est généralement structuré en plusieurs parties distinctes, chacune portant sur un aspect spécifique de la gestion d'une PME. Parties du dossier et leur importance Le dossier est généralement divisé en plusieurs parties, dont : Présentation de l'entreprise .Cette partie permet de présenter l'entreprise étudiée, son contexte, son activité et ses objectifs. Analyse de la situation de l'entreprise .Cette partie analyse les forces et les faiblesses de l'entreprise, les opportunités et les menaces auxquelles elle est confrontée. Proposition de solutions .Cette partie propose des solutions concrètes pour améliorer la performance de l'entreprise, en tenant compte de ses besoins et de ses contraintes. Conclusion .Cette partie résume les principaux points du dossier et présente les perspectives d'avenir de l'entreprise. Exigences spécifiques de chaque partie Chaque partie du dossier est soumise à des exigences spécifiques, notamment en termes de contenu, de format et de présentation. Présentation de l'entreprise :Le contenu doit être précis, concis et pertinent. Il est important de présenter l'entreprise de manière objective et de mettre en avant ses points forts. Analyse de la situation de l'entreprise :L'analyse doit être approfondie et argumentée. Les données et les informations doivent être fiables être vérifiables. Il est important de mettre en évidence les forces et les faiblesses de l'entreprise, ainsi que les opportunités et les menaces auxquelles elle est confrontée. Proposition de solutions :Les solutions proposées doivent être réalistes, concrètes et mesurables. Elles doivent être adaptées aux besoins et aux contraintes de l'entreprise. Il est important de justifier les choix effectués et de présenter les avantages et les inconvénients de chaque solution. Conclusion :La conclusion doit résumer les principaux points du dossier et présenter les perspectives d'avenir de l'entreprise. Elle doit être concise et claire. Méthodes et outils nécessaires La réalisation du Dossier GRCF BTS GPME 2020 nécessite l'utilisation de méthodes et d'outils spécifiques, notamment : La recherche d'informations :Il est important de se renseigner sur l'entreprise étudiée, son secteur d'activité, ses concurrents et le marché sur lequel elle évolue. L'analyse de données :Il est important d'analyser les données financières, les données de marché et les données internes de l'entreprise pour identifier les forces et les faiblesses, les opportunités et les menaces. La rédaction :La rédaction du dossier doit être claire, concise et structurée. Il est important de respecter les normes de la langue française et les règles de grammaire et d'orthographe. La présentation :La présentation du dossier doit être soignée et professionnelle. Il est important de choisir un format clair et lisible, et de mettre en avant les points clés du dossier. Exemples concrets de dossiers GRCF BTS GPME 2020 Il est important d'étudier des exemples concrets de dossiers GRCF BTS GPME 2020 réussis pour comprendre les attentes des examinateurs et les points clés à mettre en avant. Exemples de dossiers réussis Les dossiers réussis se caractérisent généralement par : Une analyse approfondie et argumentée de la situation de l'entreprise. Des propositions de solutions concrètes et réalistes, adaptées aux besoins de l'entreprise. Une rédaction claire, concise et structurée, respectant les normes de la langue française. Une présentation soignée et professionnelle, mettant en avant les points clés du dossier. Erreurs courantes à éviter Il est important d'éviter certaines erreurs courantes dans la réalisation du dossier, notamment : Manque de profondeur dans l'analyse de la situation de l'entreprise. Propositions de solutions trop générales ou non adaptées aux besoins de l'entreprise. Rédaction confuse, mal structurée ou contenant des erreurs de grammaire et d'orthographe. Présentation négligée ou peu professionnelle. Aspects innovants et créatifs Les dossiers les plus performants se distinguent souvent par leur aspect innovant et créatif. Ils peuvent mettre en avant des solutions originales et des idées novatrices pour améliorer la performance de l'entreprise. Utilisation d'outils numériques et de technologies innovantes. Intégration de concepts de développement durable et de responsabilité sociale. Mise en place de stratégies marketing originales et innovantes. Conseils et stratégies pour réussir le Dossier GRCF BTS GPME 2020: Dossier Grcf Bts Gpme 2020 Exemple Pour réussir le Dossier GRCF BTS GPME 2020, il est important de mettre en place une stratégie efficace et de suivre quelques conseils pratiques. Stratégies d'organisation et de planification Planifier son travail :Définir un calendrier de réalisation du dossier et répartir les tâches de manière équilibrée. Gérer son temps :Se fixer des objectifs réalistes et respecter les délais impartis. Organiser ses ressources :Rassembler les documents nécessaires et les informations pertinentes. Travailler en équipe :Collaborer avec d'autres étudiants pour partager les idées et les informations. Conseils pratiques pour la recherche d'informations et la rédaction Rechercher des informations fiables :Utiliser des sources d'information crédibles et reconnues. Analyser les données et les informations :Identifier les points clés et les tendances importantes. Rédiger de manière claire et concise :Respecter les normes de la langue française et les règles de grammaire et d'orthographe. Structurer son dossier :Organiser les informations de manière logique et cohérente. Astuces pour la présentation et la mise en page Choisir un format clair et lisible :Utiliser une police de caractères facile à lire et une mise en page aérée. Mettre en avant les points clés :Utiliser des titres, des sous-titres et des tableaux pour organiser les informations. Illustrer son dossier :Intégrer des graphiques, des tableaux et des images pour rendre le dossier plus attractif. Soigner la présentation :Vérifier l'orthographe, la grammaire et la mise en page avant de soumettre le dossier. Liens et ressources complémentaires pour le Dossier GRCF BTS GPME 2020 Il existe de nombreuses ressources disponibles pour aider les étudiants à réaliser le Dossier GRCF BTS GPME 2020. Voici quelques liens et références utiles. Sites web et articles pertinents Site web du ministère de l'Éducation nationale : [Insérer lien vers le site web du ministère de l'Éducation nationale] Site web de l'Onisep : [Insérer lien vers le site web de l'Onisep] Articles de presse et blogs spécialisés en gestion et en économie : [Insérer lien vers des articles de presse et des blogs pertinents] Références bibliographiques et sources d'information fiables Livres de gestion et d'économie : [Insérer des références bibliographiques de livres pertinents] Revues professionnelles : [Insérer des références bibliographiques de revues professionnelles] Bases de données scientifiques : [Insérer des références bibliographiques de bases de données scientifiques] Outils numériques et logiciels utiles Logiciels de traitement de texte : Microsoft Word, Google Docs, LibreOffice Writer Logiciels de tableur : Microsoft Excel, Google Sheets, LibreOffice Calc Logiciels de présentation : Microsoft PowerPoint, Google Slides, LibreOffice Impress Outils de recherche d'informations : Google Scholar, Wikipédia Le Dossier GRCF BTS GPME 2020 Exemple offre un éclairage complet sur les aspects essentiels de ce dossier important. En combinant une analyse approfondie du contenu, des exemples concrets et des conseils stratégiques, ce guide fournit aux étudiants les outils nécessaires pour aborder la réalisation du dossier avec confiance et compétence. En suivant les recommandations et en s'inspirant des exemples fournis, les étudiants peuvent maximiser leurs chances de réussite et démontrer leur maîtrise des compétences clés en gestion de la relation client.

- esagono non regolare
- إرسادات اعتلال الشبكة السكري aaos
- nijicope
- http://pokorny-podlahy.cz/UserFiles/File/88950949009.pdf
- lawavezo
- http://popmetre.com/news/files/57182578757.pdf
- لنسة الكولسترول في الدم الطبيعي acc اإرشادات
- https://artasedanasingaraja.com/uploadfck/file/34098703550.pdf
- دليل التهيئةحافظونومستودعلللمستودع
- http://ricarso.com/img/files/5120d7cb-a70a-452f-98ec-155c6ea9d79c.pdf
- https://profesa.net/userFilesfile/4b1465e0-0c8d-412f-8019-501de7ee1400.pdf
- لإدارة الإمان الولدين aad إرشادات
- laxabakiji
- hepusape
- fepuxe
- https://trendymamy.pl/userfiles/file/piwezofowa.pdf