

**FICHE ENTREPRISE**  
**et**  
**FICHE ANALYSE DE POSTE**  
(2023-2024)

**APPRENANT**

Nom / Prénom : .....

Date et lieu de naissance : .....

Numéro personnel de sécurité sociale de l'apprenant (*obligatoire pour pouvoir signer un contrat*) : .....

Portable apprenant : ..... E-mail : .....

Nom/Prénom responsable légal : .....

Portable : ..... E-mail : .....

**CHOIX DE FORMATION**

**VENTE / COMMERCE / GESTION**

- CAP Equipier polyvalent du commerce
- BAC Pro Métiers du commerce/de la vente Option A (commerce)
- BAC Pro Métiers du commerce/de la vente Option B (vente)
- BTS Conseil et Commercialisation de Solutions techniques
- BTS Gestion des Petites et Moyennes Entreprises
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BACHELOR Responsable de Développement Commercial

**AUTOMOBILE**

- CAP Maintenance des véhicules automobiles Opt° VP
- CAP Réparation des Carrosseries
- CAP Peinture des Carrosseries
- CQP TCMA
- BAC PRO Maintenance des véhicules automobiles VP

**COIFFURE**

- CAP Métiers de la coiffure
- Mention complémentaire coiffure
- BP Coiffure

**SERVICES à la PERSONNE**

- CAP Accompagnant Educatif Petite Enfance
- TP Assistant de Vie Aux Familles

**L'ENTREPRISE**

Raison sociale : .....

Enseigne : .....

Nom, prénom du **dirigeant** : .....

Siret / / / / / / / / / / / / / / / /

Adresse : .....

Code postal : ..... Commune : .....

 : ..... portable : ..... mail : .....

Convention collective **N° IDCC** : .....

Nom de votre **OPCO** : .....

**Maître d'apprentissage**

Nom : ..... Prénom : ..... Date de naissance : .....

Date prévisionnelle de début du contrat de l'apprenant : .....

Cachet de l'entreprise

	 	 <small>CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS</small>	<b>DESCRIPTIF DE LA MISSION EN ENTREPRISE</b>	DSE 040 Rev 03
---	--	---	---	----------------

Intitulé de la Formation : **RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL** .....

Entreprise .....

Adresse .....

Nom du Tuteur ..... Fonction .....

Nom l'Apprenti(e) .....

Descriptif des tâches *
<p><b>Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Veille et anticipation des tendances du marché</li> <li><input type="checkbox"/> Analyse du marché, des produits, du comportement d'achat et des attentes clients</li> <li><input type="checkbox"/> Identification des actions contribuant au développement commercial omnicanal</li> <li><input type="checkbox"/> Construction du plan d'action commercial omnicanal</li> <li><input type="checkbox"/> Formalisation et présentation du plan d'action commercial omnicanal</li> </ul> <p><b>Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Choix des marchés et cibles à prospecter, dans le respect de la stratégie de développement de l'entreprise</li> <li><input type="checkbox"/> Définition des actions de prospection omnicanale adaptées aux cibles visées et l'organisation de leurs conditions de mise en œuvre</li> <li><input type="checkbox"/> Réalisation des actions de prospection omnicanale</li> <li><input type="checkbox"/> Evaluation des résultats et de l'efficacité du plan de prospection omnicanale mis en œuvre</li> </ul> <p><b>Analyse des besoins clients et conception d'une offre commerciale adaptée</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Définition des besoins du client/prospect</li> <li><input type="checkbox"/> Construction d'une offre de produit/service adaptée au besoin du client/prospect</li> <li><input type="checkbox"/> Etablissement d'une proposition commerciale de l'offre produit/service adaptée et dimensionnée en fonction des besoins et caractéristiques du client/prospect</li> <li><input type="checkbox"/> Développement d'un argumentaire commercial lié à l'offre produit/service proposée</li> </ul> <p><b>Conduite de la négociation commerciale avec le client/prospect</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Elaboration de la stratégie de négociation commerciale</li> <li><input type="checkbox"/> Conduite de la négociation commerciale avec le client</li> <li><input type="checkbox"/> Conclusion de la vente de l'offre produit/service</li> <li><input type="checkbox"/> Analyse de la négociation réalisée et des résultats atteints</li> </ul> <p><b>Management de l'activité commerciale en mode projet</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Organisation des équipes impliquées dans la mise en œuvre des actions commerciales et la définition de leurs modalités de collaboration</li> <li><input type="checkbox"/> Coordination des équipes impliquées et l'animation du collectif par les méthodes de management et de communication adaptées</li> <li><input type="checkbox"/> Suivi, évaluation continue et le bilan des actions commerciales réalisées</li> </ul> <p><b>Compléments sur le contexte et objectifs :</b>  .....  .....</p>

\* Cocher les tâches que vous allez confier à votre apprenti(e) et compléter avec le contexte de la mission et les objectifs associés

Date :

Nom, Fonction et Validation  
du signataire de l'Entreprise

Nom et Validation de  
l'Apprenti(e)

Nom et Validation du Responsable  
Pédagogique du Centre de Formation