

Tableau de correspondance Référentiel d'activités professionnelles - compétences

	C1			C2		C3			C4		
	C11	C12	C13	C21	C22	C31	C32	C33	C41	C42	C43
F1 Vente et gestion de la relation client - Création et développement de clientèles - Négociation - vente - Création durable de valeur dans la relation client											
F2 Production d'informations commerciales - Intégration du système d'information commerciale - Gestion de l'information commerciale - Contribution à l'amélioration du système d'information commerciale											
F3 Organisation et management de l'activité commerciale - Pilotage de l'activité commerciale - Évaluation de la performance commerciale - Participation à la constitution et à l'organisation de l'équipe commerciale											
F4 Mise en œuvre de la politique commerciale - Déclinaison de l'offre commerciale dans ses différentes dimensions - Adaptation et mise en œuvre du plan d'actions commerciales - Participation à l'évolution de la politique commerciale											

**TABLEAU CROISÉ SAVOIRS – UNITÉS**

Ce tableau donne la liste des savoirs concernés essentiellement mais pas exclusivement par les unités de l'examen.

UNITÉS SAVOIRS ASSOCIES	U1	U2	U3	U4	U 5	U6	COMPÉTENCES
<b>S1 – FRANÇAIS</b>							
<b>S2 – LANGUE VIVANTE ETRANGERE</b>							
<b>S3 - ÉCONOMIE ET DROIT</b>							
<b>S4 - MERCATIQUE</b>							C11,C12,C13 C31,C32 C41,C42,C43
<b>S5 – GESTION COMMERCIALE</b>							C21,C22 C31 C41,C42,C43
<b>S6 – MANAGEMENT COMMERCIAL</b>							C21,C22,C23 C31,C32,C33 C41,C42,C43
<b>S7 – COMMUNICATION NÉGOCIATION</b>							C21 C31,C32,C33 C41,C42,C43
<b>S8 - TECHNOLOGIES COMMERCIALES</b>							C11,C12,C13 C21,C22,C23 C41,C42,C43 C31,C32,C33