

Commercial

Le service Commercial assure le lien entre les clients et l'entreprise. Il prospecte pour trouver les clients potentiels. Il doit être en mesure de présenter et valoriser la production de l'entreprise et de maîtriser les conditions d'achat et de livraison.

Il réalise l'étude de marché. Il met en oeuvre les actions commerciales, assure le suivi des commandes et des ventes, gère les stocks de produits finis.

Afin de permettre le pilotage de la production, le service doit faire des prévisions de ventes et tenir au courant la Direction de l'Entreprise Lycéenne des évolutions de ces prévisions.

Phase préparer le projet : lire le document "Doc L.P.1 Préparer le projet.pdf" dans le menu **Préparer**, *ce document indique ce que doit faire le service commercial pendant cette phase.*

Documents attachés :

Doc C.1 Etude de marche.pdf

Doc C.2 Exemple-Questionnaire d' etude de marché.doc

Doc C.3 Memo à remplir sur l'Etude de marché.doc

La relation professionnelle.pdf

Se préparer pour un appel téléphonique.pdf