BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Sous-épreuve E33 : Fidélisation de la clientèle et/ou Développement de la relation client FEUILLE DE ROUTE pour la réalisation de la situation n° 2

CANDIDAT	NOM DE L'ÉTABLISSEMENT D'ORIGINE		
Nom :			
	NOM DE L'ENTREPRISE / L'ORGANISATION		
Prénom :			
SESSION:			
Composition de la commiss	n d'interrogation :		
• M./ Mme	, fonction :		
, Tuteur/tutrice du (de la) c	ndidat(e) nommé(e) ci-dessus.		
• M./ Mme	, professeur(e) d'économie gestion du (de la) candidat(e)		
À , le	, le , suite à la pfmp que vous avez réalisée dans		
 vous avez présenté à la co une analyse de la situa et/ou de développement de la et/ou la proposition de deux a et/ou de développement de la la developpement de la la	relation client de l'entreprise tions de fidélisation de la clientèle		

Il est conseillé de rendre compte régulièrement de l'état d'avancement de votre action à votre tuteur(tutrice) (en respectant ses impératifs professionnels) et à votre professeur(e).

B) Présentation numérique de l'action de FDRC :

La présentation orale sera réalisée à l'aide d'un outil de présentation numérique de votre choix et sera structurée de la manière suivante :

- o Contribution à l'action de FDRC retenue (rappel de l'action choisie dans la feuille de route, présentation de son cadre opérationnel, contribution à l'opération de FDRC, proposition de ventes au rebond)
- o Bilan de l'action de FDRC (enrichissement et actualisation du SIC, analyse des résultats, des difficultés rencontrées, des acquis personnels et professionnels, propositions d'amélioration)

Signatures des membres de la commission		Signature du (de la) candidat(e)
Le tuteur (la tutrice) :	Le (la) professeur(e):	