E4 Gérer les relations avec les clients et les fournisseurs

NOM et Prénom

Fiche d'analyse professionnelle

	GRCF		Communication orale		Communication écrite

Identification de la situation pro.	**Modalité de réalisation**
	Avant la formation
	Pendant la formation en établissement
	Pendant la formation en entreprise
Période de réalisation	**Conditions de réalisation**
	Autonomie
	Accompagné
	Observation

Activités Concernées

	Activité 1.1 Recherche de la clientèle et contact
	Activité 1.2 Administration des ventes de la PME
	Activité 1.3 Maintien et développement de la relation avec les clients
	Activité 1.4 Recherche et choix des fournisseurs de la PME
	Activité 1.5 Suivi et contrôle des opérations d'achats et d'investissement
	Activité 1.6 Suivi comptable des opérations avec les clients et fournisseurs

Intitulé de la situation professionnelle	
Lieu – Période – Durée	
Cadre de la situation professionnelle	

Problème de gestion soulevé et enjeux de la situation de gestion

Acteurs et relations entre les acteurs	
Objectif	
Conditions de réalisation : Contraintes – environnement numérique	
Ressources à disposition	
Solutions logicielles choisies	
Productions réalisées	
Écrits professionnels produits	

ANALYSE

Analyse de la situation Démarches Techniques mises en œuvre Moyens mobilisés Stratégie de communication Difficultés rencontrées Solutions proposées Evaluation de l'atteinte de l'objectif	
Contribution à la professionnalisation Qu'avez vous appris ? En quoi avez vous progressé ?	