

Missions et activités en ACRC

Distinction entre activités et missions, les 2 étant à réaliser pendant votre temps de présence en entreprise :

Les activités sont :

- Des tâches très ponctuelles ou quotidiennes
- D'une durée généralement courte,
- De faible envergure, et donc qui ne vous valorisent pas aux yeux du jury.

Exemples d'activités : réception de marchandises, réassort, étiquetage...

Les missions sont donc constituées par un ensemble de tâches qui concourent à l'atteinte d'un objectif spécifique, c'est donc le « haut de gamme de votre travail en entreprise »

Pour simplifier : activités = bas de gamme missions = haut de gamme

Seules les missions apparaîtront dans votre dossier final en tant que fiche bilan.

Les activités seront toutes listées dans une fiche récapitulative.

Il vous faudra réaliser un nombre suffisant de missions et d'activités, afin de couvrir au mieux les compétences et savoirs associés (voir méthodologie ou barème de l'épreuve).

Liste non exhaustive de missions :

RELATION CLIENTELE	MANAGEMENT OPERATIONNEL
Etude de satisfaction	Détermination d'un profil de poste
Etude de concurrence	Participer au recrutement
Organisation des soldes	Accueil de stagiaires
Sélection d'un fournisseur	Organisation d'un challenge commercial
Réorganisation de l'espace de vente	Planning de présence
L'organisation d'une promotion	Suivi et analyse des résultats de l'équipe
Publipostage	Organisation/participation à une réunion commerciale
Création d'une pub, plan média	Affectation des tâches
Création d'une plaquette	Participation au calcul des rémunérations
Organiser une animation	Analyse et amélioration des méthodes de travail, de vente
Délimitation d'une zone de chalandise	Participation au calcul des rémunérations
Création d'un logo, d'une marque	Analyse et amélioration des méthodes de travail, de vente
Journée portes ouvertes	Création d'outils de formation
Analyse de la rentabilité d'une gamme, d'un assortiment, d'un rayon	Création, participation au journal d'entreprise
Organiser un concours, une loterie	Mise en place, participation à un séminaire d'entreprise
Créer une BDD clients ou fournisseurs	Organisation d'une formation interne (recherche de prestataires, définition des thèmes...)
Analyser et optimiser l'offre existante	Affectation d'objectifs, délimitation des secteurs géographiques de la FV itinérante
Réorganiser l'espace de stockage	