

SPS BTS TC

Le tableau suivant présente les situations professionnelles significatives de la compétence, c'est à dire les situations qui mettent en jeu les compétences-clés des emplois types ciblés par le diplôme. Par nature, elles sont en nombre réduit.

Le salarié qui maîtrise ces situations professionnelles significatives serait donc à même de mobiliser les mêmes ressources pour réaliser toutes les activités correspondant à l'emploi type.

Ces situations sont regroupées par champs de compétences selon les ressources qu'elles mobilisent et la finalité visée.

« Toutes les situations professionnelles significatives ci-dessous sont réalisées en intégrant la réglementation en matière de sécurité, de santé, de bien-être animal et de protection de l'environnement et le cadre réglementaire de l'activité technico-commercial. »

Champs de compétences	SPS	Finalités
Développement commercial	- Analyse des marchés amont et aval - Élaboration d'une stratégie commerciale - Mise en place d'opérations marketing - Développement d'un portefeuille clients	Développer une politique commerciale pour accroître le résultat de l'entreprise en s'appuyant sur le contexte socio-économique de la filière
Négociation commerciale	- Élaboration d'une stratégie de négociation - Conduite de l'entretien - Suivi des ventes et des achats - Conseils spécifiques liés aux produits	Conclure des offres d'achats et de ventes satisfaisantes pour les parties prenantes en s'appuyant sur l'expertise du produit et de la filière.
Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel	- Organisation de l'espace de vente - Élaboration du plan de merchandising - Mise en place d'opérations promotionnelles - Mise en place d'actions correctives	Assurer l'attractivité et la rentabilité d'un espace de vente physique ou virtuel dans le respect du produit
Gestion de l'information technique, commerciale et des systèmes d'information	- Gestion informatisée du suivi des clients - Gestion informatisée des approvisionnements et des flux - Mise en place d'une logistique appropriée - Animation de la relation digitale	Optimiser l'ensemble des processus techniques et commerciaux
Management de la force de vente	- Définition des objectifs de vente - Optimisation de l'activité de l'équipe - Accompagnement dans la professionnalisation des collaborateurs - Gestion des conflits	Fédérer une équipe pour répondre aux objectifs de l'entreprise