

GROUPE FORMATION ACTION – 2021/2022 LIAISON BAC PRO - STS

Compétences du référentiel de bac professionnel MCV A et B mobilisables en BTS NDRC

Référentiel bac pro MCV A et B		Référentiel NDRC	
Bloc 1 : Conseiller et vendre	<p>1.1 Assurer la veille commerciale</p> <p>1.2 Réaliser la vente dans un cadre omni canal</p> <p>1.3 Assurer l'exécution de la vente</p> <p>Communiquer</p>	Unité U 4 Relation client et négociation vente	<p>Cibler et prospecter la clientèle</p> <p>Négocier et accompagner la relation client</p> <p>Organiser et animer un événement commercial</p> <p>Exploiter et mutualiser l'information commerciale</p>
Bloc 2 : suivre les ventes	<p>2.1 Assurer et suivi de la commande du produit et ou du service</p> <p>2.2 Mettre en œuvre le ou les services associés</p> <p>2.3 Traiter les retours et les réclamations du client</p> <p>2.4 S'assurer de la satisfaction du client</p> <p>2.5 Communiquer</p>		Unité U 5 Relation client à distance et digitalisation
Bloc 3 : fidéliser la clientèle et développer la relation client	<p>3.1 Traiter et exploiter l'information ou le contact client</p> <p>3.2 Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client</p> <p>3.3 Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client</p>	Unité U 6 Relation client et animation de réseaux	<p>Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs</p> <p>Développer et animer un réseau de partenaires</p> <p>Créer et animer un réseau de vente directe</p> <p>Relation client et animation de réseaux</p>
Bloc 4 A : animer et gérer l'espace commercial	<p>4.1 Assurer les opérations préalables à la vente</p> <p>4.2 Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle</p> <p>4.3 Développer la clientèle</p>		
Bloc n° 4B Prospecter et valoriser l'offre commerciale	<p>4.1 Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation</p> <p>4.2 Participer à la conception d'une opération de prospection</p> <p>4.3 Mettre en œuvre une opération de prospection</p> <p>4.4 Suivre et évaluer l'action de prospection</p> <p>4.5 Valoriser les produits et/ou les services</p>		

Compétences en vert : compétences travaillées en bac pro et poursuivies en BTS NDRC

Compétences en rouge : compétences découvertes en BTS NDRC

GRUPE FORMATION ACTION – 2021/2022 LIAISON BAC PRO - STS

Compétences du référentiel de bac professionnel MCV A et B mobilisables en BTS PIM

Référentiel bac pro MCV A et B		Référentiel BTS PIM	
Bloc 1 : Conseiller et vendre	1.1 Assurer la veille commerciale 1.2 Réaliser la vente dans un cadre omni canal 1.3 Assurer l'exécution de la vente 1.4 Communiquer	Fonctions techniques	Transaction immobilière (Techniques de préparation et de mise en œuvre des ventes et des locations d'immeubles)  Gestion Immobilière (Gestion de patrimoine immobilier pour le compte de propriétaires et gestion de copropriété)
Bloc 2 : suivre les ventes	2.1 Assurer et suivi de la commande du produit et ou du service 2.2 Mettre en œuvre le ou les services associés 2.3 Traiter les retours et les réclamations du client 2.4 S'assurer de la satisfaction du client 2.5 Communiquer		
Bloc 3 : fidéliser la clientèle et développer la relation client	3.1 Traiter et exploiter l'information ou le contact client 3.2 Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client 3.3 Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client		Communication professionnelle générale  Communication professionnelle en langue étrangère
Bloc 4 A : animer et gérer l'espace commercial	4.3 Assurer les opérations préalables à la vente 4.4 Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle 4.3 Développer la clientèle		Droit général et de l'immobilier Economie et organisation de l'immobilier Architecture, habitat, urbanisme, et développement durable
Bloc n° 4B Prospecter et valoriser l'offre commerciale	4.1 Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation 4.2 Participer à la conception d'une opération de prospection 4.3 Mettre en œuvre une opération de prospection 4.4 Suivre et évaluer l'action de prospection 4.5 Valoriser les produits et/ou les services	Fonction d'initiative locale	Contenu élaboré par chaque établissement Ex : les opportunités du marché immobilier local ; les outils numériques et les professions immobilières

Compétences en vert : compétences travaillées en bac pro et poursuivies en BTS NDRC

Compétences en rouge : compétences découvertes en BTS NDRC