

S4 Gestion commerciale	limites
<p><u>S 4-1 Techniques d'évaluation du risque client</u></p> <p>411 L'analyse de la valeur et du risque client</p> <ul style="list-style-type: none"> - Documents de synthèse de la comptabilité financière - Évaluation de la rentabilité - Typologie des risques - Mesure du risque - Estimation de la valeur d'un client <p>412 La couverture du risque client</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestion du risque client - Coût de la couverture 	<p>Justifier l'utilisation commerciale de documents comptables (compte client, compte de résultat et bilan) dans une optique d'aide à la décision</p> <p>Intégrer d'autres éléments du risque client (données juridiques, économiques, stratégiques...)</p> <p>Apprécier l'évolution des comptes client individuel par des techniques de scoring multicritères (volume d'achat ou de vente, fréquence, type de produits, récence, incidents de règlement, endettement...)</p> <p>Comparer l'estimation de la valeur du capital client avec le coût de la relation</p> <p>Montrer l'intérêt de l'utilisation des outils comptables et financiers de mesure automatique des risques</p> <p>Présenter les principales solutions internes et externes de couverture des risques, leurs intérêts et leurs limites</p>
<p><u>S 4-2 Techniques d'analyse d'une relation d'affaire</u></p> <p>421 L'analyse comptable, financière et commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les marges - Les éléments facturables - Les conditions de ventes - Les documents commerciaux - La rentabilité d'un investissement <p>422 Les règlements et le financement</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les modes de règlement - Les moyens de règlement - Les moyens de financement - Intérêts simples et composés - Amortissements d'emprunts <p>423 Les aspects fiscaux liés à une négociation</p> <ul style="list-style-type: none"> - La TVA - L'amortissement - Les mesures fiscales 	<p>Définir, analyser et interpréter un chiffre d'affaires, une marge, un coût</p> <p>Justifier un net à payer à partir des réductions commerciales et financières, frais accessoires courants (sans aborder les incidences comptables) et TVA</p> <p>Identifier les principaux documents commerciaux ; présenter notamment la rédaction d'un devis</p> <p>Prendre en compte les contraintes juridiques</p> <p>Justifier financièrement le choix d'un investissement</p> <p>Identifier les principaux modes et moyens de règlement et justifier le choix opéré dans un contexte commercial et financier défini</p> <p>Repérer les incidences sur la trésorerie</p> <p>Identifier les principales techniques de financement et justifier la proposition faite dans le cadre de la négociation commerciale.</p> <p>Appréhender et expliquer les incidences de l'amortissement, de la TVA, du mode de financement, de la législation en vigueur dans le cadre d'une négociation</p>
<p><u>S 4-3 Gestion de l'activité technico-commerciale</u></p> <p>431 La gestion de l'exploitation courante</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le cycle d'exploitation 	<p>Repérer la dynamique des flux liés à l'exploitation</p> <p>Présenter les principes de la gestion budgétaire, le budget de trésorerie et l'analyse des écarts</p>

Rénovation du BTS Technico-commercial Savoir associé S4 : gestion commerciale

<ul style="list-style-type: none">- La démarche budgétaire- La logistique <p>432 La gestion des actions technico-commerciales</p> <ul style="list-style-type: none">- L'analyse des charges- Le calcul des coûts- Les indicateurs de rentabilité <p>433 Les outils d'analyse et de prévisions de l'activité</p> <ul style="list-style-type: none">- L'analyse descriptive- L'analyse statistique <p>434 L'évaluation des performances</p> <ul style="list-style-type: none">- Les indicateurs- Les tableaux de bord	<p>Montrer la corrélation entre flux physiques et d'informations dans la chaîne d'approvisionnement Justifier le choix des outils de gestion des stocks dans le cadre d'un contexte technico-commercial défini Mettre en évidence l'importance de la logistique dans le cadre des objectifs commerciaux, d'une utilisation raisonnée des ressources et d'une gestion des risques</p> <p>Identifier, classer et présenter les charges liées à l'action technico-commerciale Déterminer et justifier les coûts d'une opération technico-commerciale ou d'une offre Mettre en évidence l'intérêt du seuil de rentabilité dans la prise de décision commerciale</p> <p>Présenter des outils de classement et de segmentation (méthode Pareto et ABC) Présenter les principaux indicateurs de position et de dispersion, leur représentation graphique et justifier leur utilisation Présenter et justifier les techniques de prévision de ventes, en tenant compte des variations saisonnières Présenter les techniques simples de mise en évidence des corrélations entre séries</p> <p>Repérer les contextes d'évaluation des performances Analyser et interpréter les informations fournies par les indicateurs commerciaux courants et spécifiques au secteur d'activité Justifier le choix des éléments présents dans un tableau de bord et leur intérêt comme outil de management</p>
---	---