|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tableau de bord suivi des compétences 2014/2015 BTS** | | |
| Nom : Prénom : | | |
| **Niveaux d’acquisition** | | |
| 1 subit |  |  |
| 2 exécute |  |  |
| 3 maitrise |  |  |
| 4 est expert |  |  |

|  |
| --- |
| **Remarques sur le travail et l’implication de l’étudiant tout au long des deux années de formation :** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **Dossier rédigé**  **Date : Décembre** | | | | **Présentation orale**  **Date : Mars** | | | |  |
| **Analyse contextualisée de l’UC** | DEGRE DE MAITRISE | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| **CONNAITRE SON UC ET SON ENVIRONNEMENT** | | | | | | | | |
| Caractéristiques de l’UC et de son intégration dans un réseau |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Analyser son marché local au travers de ses clients et de ses concurrents |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Identifier les principales performances quantitatives et qualitatives de l’UC |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Analyser le marché national de l’offre principale de l’UC/secteur d’affectation |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Repérer la répartition des moyens humains et des fonctions dans l’UC |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Identifier et analyser le mix marketing de l’UC, ses pouvoirs sur son adaptation locale |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Conclure et proposer des pistes de réflexion. |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **A1 :**  **Date** | | | | **A2 :**  **Date** | | | | **A3 :**  **Date** | | | | **A4 :**  **Date** | | | |
| **ACRC** | DEGRE DE MAITRISE | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| **C41 VENDRE** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C411 préparer l’entretien de vente |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C412 Etablir le contact avec le client |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C413 Argumenter |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C414 Conclure la vente |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C42 ASSURER LA QUALITE DE SERVICE A LA CLIENTELE** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C421 Accueillir, informer et conseiller |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C422 Gérer les insatisfactions et les suggestions de la clientèle |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C423 Suivre la qualité des prestations |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C53 METTRE EN PLACE UN ESPACE COMMERCIAL ATTRACTIF ET FONCTIONNEL** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C531 Agencer la surface de vente |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C532 Mettre en valeur les produits et assurer la visibilité des services |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C533 Assurer la qualité de l’information sur le lieu de vente |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C54 DYNAMISER L’OFFRE DE PRODUITS ET SERVICES |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C541 Organiser des actions de promotion des ventes |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C542 Organiser des animations sur le lieu de vente |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C61 ASSURER LA VEILLE COMMERCIALE** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C611 Repérer les sources documentaires |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C612 Sélectionner les informations |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C613 Mettre à disposition les informations |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C62 REALISER ET EXPLOITER DES ETUDES COMMERCIALES** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C621 Concevoir et mettre en œuvre des études commerciales |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C622 Analyser les informations commerciales issues d’études et exploiter les résultats |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C63 ENRICHIR ET EXPLOITER LE SYSTEME D’INFORMATION COMMERCIAL** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C631 Mettre à jour les données du système d’information commercial |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C632 Interroger le système d’information commercial |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C64 INTEGRER LES TECHNOLOGIES DE L’INFORMATION DANS SON ACTIVITE** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C641 Organiser son activité |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C642 Organiser l’activité de l’équipe commerciale |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **AC1 : Orga sémi ecrit**  **Date Janvier** | | | | **AC2 : Négo Oral**  **Date octobre** | | | | **AC3 : Réimp jardin**  **Date Mars** | | | | **AC4 : Com soirée**  **Date octobre** | | | |
| **ACRC** | DEGRE DE MAITRISE | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| **C41 VENDRE** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C411 préparer l’entretien de vente |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C412 Etablir le contact avec le client |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C413 Argumenter |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C414 Conclure la vente |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C42 ASSURER LA QUALITE DE SERVICE A LA CLIENTELE** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C421 Accueillir, informer et conseiller |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C422 Gérer les insatisfactions et les suggestions de la clientèle |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C423 Suivre la qualité des prestations |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C53 METTRE EN PLACE UN ESPACE COMMERCIAL ATTRACTIF ET FONCTIONNEL** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C531 Agencer la surface de vente |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C532 Mettre en valeur les produits et assurer la visibilité des services |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C533 Assurer la qualité de l’information sur le lieu de vente |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C54 DYNAMISER L’OFFRE DE PRODUITS ET SERVICES |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C541 Organiser des actions de promotion des ventes |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C542 Organiser des animations sur le lieu de vente |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C61 ASSURER LA VEILLE COMMERCIALE** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C611 Repérer les sources documentaires |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C612 Sélectionner les informations |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C613 Mettre à disposition les informations |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C62 REALISER ET EXPLOITER DES ETUDES COMMERCIALES** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C621 Concevoir et mettre en œuvre des études commerciales |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C622 Analyser les informations commerciales issues d’études et exploiter les résultats |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C63 ENRICHIR ET EXPLOITER LE SYSTEME D’INFORMATION COMMERCIAL** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C631 Mettre à jour les données du système d’information commercial |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C632 Interroger le système d’information commercial |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C64 INTEGRER LES TECHNOLOGIES DE L’INFORMATION DANS SON ACTIVITE** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C641 Organiser son activité |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C642 Organiser l’activité de l’équipe commerciale |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **P1 : Bogus 1 (etude)**  **Date : Novembre** | | | | **P2 : Bogus 2 (diag)**  **Date : Janvier** | | | | **P3 : 1èr F/f justifiées**  **Date : Février** | | | | **P4 : Etude préparée**  **Date : Mai** | | | |
| **PDUC** | DEGRE DE MAITRISE | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| **C31 CONCEVOIR LE PROJET** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C311 Définir le projet |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C312 Etablir le cahier des charges |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C32 CONDUIRE LE PROJET** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C321 Constituer et animer l’équipe projet |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C322 Suivre le projet |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C33 EVALUER LE PROJET** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Utiliser des indicateurs pertinent |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Rédiger un bilan global |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C43 DEVELOPPER ET MAINTENIR LA CLIENTELE DE L’UNITE COMMERCIALE** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C431 Attirer une nouvelle clientèle vers l’unité commerciale |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C432 Fidéliser la clientèle |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C433 Développer le volume et la diversité des achats de la clientèle |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C51 ELABORER UNE OFFRE COMMERCIALE ADAPTEE A LA CLIENTELE** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C511 Analyser l’offre existante |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C512 Adapter l’offre |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **P5 : Oral fin diag**  **Date : fin sept** | | | | P6 : Bogus 3 (pré+act)  Date : Octobre | | | | P7 : Pré justi+rep éc  Date : Janvier | | | | P8 : Ref MeO oral  Date : mars | | | |
| **PDUC** | DEGRE DE MAITRISE | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| **C31 CONCEVOIR LE PROJET** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C311 Définir le projet |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C312 Etablir le cahier des charges |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C32 CONDUIRE LE PROJET** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C321 Constituer et animer l’équipe projet |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C322 Suivre le projet |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C33 EVALUER LE PROJET** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Utiliser des indicateurs pertinents |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Rédiger un bilan global |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C43 DEVELOPPER ET MAINTENIR LA CLIENTELE DE L’UNITE COMMERCIALE** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C431 Attirer une nouvelle clientèle vers l’unité commerciale |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C432 Fidéliser la clientèle |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C433 Développer le volume et la diversité des achats de la clientèle |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C51 ELABORER UNE OFFRE COMMERCIALE ADAPTEE A LA CLIENTELE** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| C511 Analyser l’offre existante |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C512 Adapter l’offre |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |