

**ATTACHE COMMERCIAL à Charter NEGOVENTIS
PRE-POSITIONNEMENT POUR LA DEMANDE VAE**

➤ L'objectif de cette rubrique vise à identifier vos domaines de compétences au regard des compétences attendues pour l'obtention de la certification ATTACHE COMMERCIAL ;
Cet outil vous permet de repérer vos acquis professionnels et de conserver une trace des compétences acquises à travers vos expériences professionnelles salariées, non salariées ou bénévoles en rapport avec la certification visée.

BLOCS DE COMPETENCES	Quelles COMPETENCES avez-vous ?	POSITIONNEMENT	
		Oui	Non
Bloc A - Organiser son activité	<i>Dans le cadre de l'organisation de votre activité :</i>		
	- Avez-vous décliné un plan d'action commerciale sur votre secteur ?		
	- Avez-vous réalisé une veille sur votre marché ?		
	- Avez-vous défini la cible à atteindre et les actions à mener ?		
	- Avez-vous utilisé et renseigné des outils de reporting en vue de la préparation de la période à venir ?		
Bloc B - Réaliser une démarche de prospection	<i>Dans le cadre de la réalisation d'une démarche de prospection :</i>		
	- Avez-vous structuré un plan de prospection ?		
	- Avez-vous recueilli et analysé des informations sur les entreprises ?		
	- Avez-vous choisi des actions de prospection à mettre en œuvre ?		
	- Avez-vous mis en œuvre, suivi, et évalué les différentes actions de prospection ?		
Bloc C - Négocier et suivre une vente	<i>Dans le cadre de la négociation et du suivi d'une vente :</i>		
	- Avez-vous conduit des entretiens de vente et réalisé une analyse des besoins ?		
	- Avez-vous conseillé et accompagné vos clients/prospects sur les prestations à réaliser ?		
	- Avez-vous développé un argumentaire de vente ?		
	- Avez-vous négocié la vente ?		
	- Avez-vous effectué le suivi d'une vente ?		
Bloc D –Gérer son portefeuille et la relation client	<i>Dans le cadre de la gestion de votre portefeuille et de la relation client :</i>		
	- Avez-vous géré un portefeuille clients ?		
	- Avez-vous analysé un portefeuille clients ?		
	- Avez-vous choisi des actions à mettre en œuvre ?		
	- Avez-vous identifié de nouveaux besoins ?		