

GESTIONNAIRE D'UNITE COMMERCIALE 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 Gestionnaire d'unité commerciale.

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 - Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente	<i>Dans le cadre de la mise en œuvre d'actions commerciales et d'opérations de marketing :</i>		
	- Avez-vous effectué une étude de la concurrence et des évolutions du marché ?		
	- Avez-vous mis en œuvre des stratégies et des techniques de promotion et/ou de valorisation des produits ou services ?		
	- Avez-vous organisé l'espace de vente ?		
Bloc B - Participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité et à l'animation d'équipe	<i>Dans le cadre de votre collaboration à l'organisation du fonctionnement de votre unité :</i>		
	- Avez-vous participé à l'organisation du travail et contribué à l'élaboration de votre planning et à celui des collaborateurs ?		
	- Avez-vous contrôlé les activités réalisées ?		
	- Avez-vous géré des situations à problèmes ?		
Bloc C - Optimiser la relation clients au sein de l'unité commerciale	<i>Dans le cadre de la gestion de la relation client :</i>		
	- Avez-vous identifié les principales caractéristiques de vos clients ?		
	- Avez-vous accueilli les clients et pris en compte leurs besoins ?		
	- Avez-vous conseillé des clients et réalisé des ventes ?		
Bloc D – Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale	<i>Dans le cadre de la gestion et du suivi administratif de votre unité :</i>		
	- Avez-vous vérifié les encaissements ?		
	- Avez-vous renseigné des tableaux de bord de suivi d'activité ?		
	- Avez-vous recherché les causes de succès ou de méventes ?		
	- Avez-vous analysé les résultats d'actions commerciales ?		
	- Avez-vous géré des stocks ?		
	- Avez-vous passé des commandes ?		
	- Avez-vous contrôlé la quantité et la qualité des produits livrés ?		
- Avez-vous établi les documents nécessaires afin de procéder au règlement des fournitures ?			