

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT 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 RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT 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 – Gérer et assurer le développement commercial	<i>En veillant à la cohérence avec la stratégie commerciale de l'entreprise :</i>		
	- Avez-vous exercé une fonction de veille ?		
	- Avez-vous analysé le marché, les produits, le comportement d'achat et les attentes clients ?		
	- Avez-vous mis en œuvre et suivi des actions ?		
	- Avez-vous suivi et analysé des ventes ?		
	- Avez-vous choisi de nouvelles orientations ou actions ?		
	- Avez-vous réalisé le reporting des activités auprès de votre direction ?		
Bloc B – PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NEGOCIER UNE OFFRE	<i>En tenant compte des caractéristiques de votre zone et des moyens à votre disposition, et en élaborant votre stratégie de prospection :</i>		
	- Avez-vous choisi des actions en fonction des cibles ?		
	- Avez-vous organisé opérationnellement la prospection ?		
	- Avez-vous défini des modalités de suivi ?		
	- Avez-vous recueilli des informations sur les cibles en amont et en cours de prospection ?		
	- Avez-vous recueilli des informations sur les prospects et évalué leur solvabilité ?		
	- Avez-vous repéré le processus décisionnaire et les acteurs pertinents ?		
	- Avez-vous analysé la demande, l'offre et le repérage des besoins sous-tendus ?		
	- Avez-vous construit une offre adaptée et rédigé la proposition ?		
	- Avez-vous développé un argumentaire lié à l'offre ?		
	- Avez-vous élaboré votre stratégie de négociation ?		
	- Avez-vous choisi les leviers sur lesquels agir ?		
	- Avez-vous construit des scénarios de négociation ?		
	- Avez-vous conduit la négociation et sa conclusion ?		
	- Avez-vous analysé la négociation réalisée et des résultats atteints ?		
Bloc C – MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET	- Avez-vous analysé les compétences à mobiliser ?		
	- Avez-vous structuré la conduite de l'affaire en mode projet ?		
	- Avez-vous planifié le projet ?		
	- Avez-vous animé des réunions de gestion de projet ?		
	- Avez-vous suivi le projet et l'évaluation des résultats ?		