

ACTIVITÉS ET TACHES	MODULES	COMPÉTENCES OU CAPACITÉS QUI SERONT ÉVALUÉES	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Bloc B - Participer à la politique commerciale et commercialiser l'offre de l'entreprise = 378 h			
<p>À partir des objectifs à atteindre fixés par la direction, de la politique tarifaire de l'entreprise, de la réglementation et des moyens à sa disposition, mener les actions commerciales les plus pertinents pour maximiser les potentiels de sa zone/produit.</p> <p>Principales activités</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'élaboration, la mise en œuvre et l'évaluation d'un plan d'action commerciales - La négociation commerciale, sur un marché français ou à l'étranger - La gestion d'un portefeuille clients, la fidélisation et la prospection 	<ul style="list-style-type: none"> • MB1 – Mener une négociation commerciale complète • MB2 – Définir un plan d'action commerciale et mesurer sa performance • MB3 – Se positionner sur les marchés étrangers • MB4 – Gérer un portefeuille clients • MB5 – Mettre en œuvre des actions de prospection et de fidélisation de sa clientèle 	<ul style="list-style-type: none"> · Préparer une négociation commerciale : identifier et analyser les besoins du client, le marché étranger si besoin et les risques inhérents à l'import export · Conclure la vente en respectant la réglementation et la politique tarifaire de l'entreprise - Élaborer un mix d'actions commerciales à mettre en œuvre · Définir et quantifier des objectifs opérationnels d'un plan d'action commerciale · Élaborer et mettre en place les tableaux de bord permettant de rendre compte des résultats d'activité - Organiser les opérations à mener, les prioriser, les planifier, les budgétiser · Analyser les résultats, identifier les écarts et en déduire des axes de progrès · Mener une négociation commerciale en français ou dans un contexte pluriculturel · Élaborer une proposition commerciale · Expertiser un portefeuille, repérer ses grands comptes et identifier ses prospects · Communiquer le plan d'action commerciale en interne/externe · Élaborer des documents commerciaux (réponses à cahier des charges, contrats, facture) comportant un volet juridique et intégrant la couverture des risques. · Évaluer la pertinence des programmes mis en œuvre dont la mesure de la satisfaction client et la relation après-vente 	<ul style="list-style-type: none"> - La définition réaliste d'objectifs commerciaux quantifiés à atteindre à partir de l'analyse du portefeuille d'une entreprise - La crédibilité de la priorisation des tâches et de la planification du déroulement du plan commercial - La cohérence économique entre les moyens affectés et la performance attendue - La rigueur des outils de pilotage et de contrôle utilisés - Le comportement commercial, adapté face au client. Besoin compris, et réponse crédible juridiquement et commercialement - Dans le cadre de la négociation commerciale, respect des étapes et des techniques de vente