

Référentiel - Capacités Tri croissant

Capacité 1 bloc 1 : S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui

IDref 1
Sous-Capacité ***C1.1 Saisir les enjeux de la réalité socio-économique***

Savoir mobilisé Culture socio-économique

IDref 2
Sous-Capacité ***C1.2 Se situer dans des questions sociétales***

Savoir mobilisé Culture générale ouverte sur les enjeux du monde contemporain

IDref 3
Sous-Capacité ***C1.3 Argumenter un point de vue dans un débat de société***

Savoir mobilisé Argumentation et expression

Capacité 2 bloc 2 : Construire son projet personnel et

IDref 4
Sous-Capacité ***C2.1 S'engager dans un mode de vie actif et solidaire***

Savoir mobilisé Pratiques favorisant l'entretien de soi et démarches collaboratives

IDref 5
Sous-Capacité ***C2.2 S'insérer dans un environnement professionnel***

Savoir mobilisé Accompagnement au projet personnel et professionnel

IDref 6
Sous-Capacité ***C2.3 S'adapter à des enjeux ou des contextes particuliers***

Savoir mobilisé Ouverture à des opportunités liées à l'environnement socio-économique du territoire, aux réalités professionnelles locales ou internationales, à des démarches

IDref 7
Sous-Capacité ***C2.4 Conduire un projet***

Savoir mobilisé Méthodologie de projet

Capacité 3 bloc 3 : Communiquer dans des situations et des

IDref 8
Sous-Capacité ***C3.1 Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un***

Savoir mobilisé Culture informationnelle

Référentiel - Capacités Tri croissant

IDref	9
Sous-Capacité	<i>C3.2 Communiquer en langue étrangère</i>
Savoir mobilisé	Culture et langue étrangères à visée sociale et professionnelle

IDref	10
Sous-Capacité	<i>C3.3 Communiquer avec des moyens adaptés</i>
Savoir mobilisé	Techniques de communication

Capacité **Capacité 4 bloc 4 : Gérer un espace de vente physique ou**

IDref	11
Sous-Capacité	<i>C4.1 Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou</i>
Savoir mobilisé	Marchandisage et caractéristiques des produits

IDref	12
Sous-Capacité	<i>C4.2 Animer l'espace de vente</i>
Savoir mobilisé	Animation commerciale et caractéristiques des produits

IDref	13
Sous-Capacité	<i>C4.3 Fluidifier le parcours clients</i>
Savoir mobilisé	Vente omnicanale

IDref	14
Sous-Capacité	<i>C4.4 Assurer la rentabilité de l'espace de vente</i>
Savoir mobilisé	Gestion analytique des résultats

IDref	15
Sous-Capacité	<i>C4.5 Assurer la rentabilité d'une opération commerciale</i>
Savoir mobilisé	Gestion prévisionnelle et contrôle de gestion

Capacité **Capacité 5 bloc 5 : Optimiser la gestion de l'information des**

IDref	16
Sous-Capacité	<i>C5.1 Exploiter des systèmes d'information à des fins</i>
Savoir mobilisé	Marketing et systèmes d'information

IDref	17
Sous-Capacité	<i>C5.2 Organiser la relation digitale</i>
Savoir mobilisé	E-marketing

Référentiel - Capacités Tri croissant

IDref	18
Sous-Capacité	<i>C5.3 Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques</i>
Savoir mobilisé	Gestion des stocks et logistique

Capacité	Capacité 6 bloc 6 : Manager une équipe commerciale
-----------------	---

IDref	19
Sous-Capacité	<i>C6.1 Optimiser l'activité de l'équipe</i>
Savoir mobilisé	Management et gestion de la force de vente

IDref	20
Sous-Capacité	<i>C6.2 Gérer une situation à enjeu particulier</i>
Savoir mobilisé	Management

IDref	21
Sous-Capacité	<i>C6.3 Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-</i>
Savoir mobilisé	Négociation en langue étrangère

Capacité	Capacité 7 bloc 7 : Développer une politique commerciale
-----------------	---

IDref	22
Sous-Capacité	<i>C7.1 Développer l'activité commerciale de l'entreprise</i>
Savoir mobilisé	Stratégie d'entreprise, Marketing d'étude et stratégique

IDref	23
Sous-Capacité	<i>C7.2 Opérationnaliser les orientations stratégiques</i>
Savoir mobilisé	Marketing opérationnel

IDref	24
Sous-Capacité	<i>C7.3 Optimiser la relation fournisseurs</i>
Savoir mobilisé	Prospection amont

IDref	25
Sous-Capacité	<i>C7.4 Elaborer un plan de prospection clients</i>
Savoir mobilisé	Prospection aval

Capacité	Capacité 8 bloc B8 : Assurer la relation client ou fournisseur
-----------------	---

Référentiel - Capacités Tri croissant

IDref	26
Sous-Capacité	<i>C8.1 Préparer la négociation technico-commerciale</i>
Savoir mobilisé	Prospection, négociation et caractéristiques des produits
<hr/>	
IDref	27
Sous-Capacité	<i>C8.2 Réaliser une négociation technico-commerciale</i>
Savoir mobilisé	Négociation et caractéristiques des produits Droit des contrats commerciaux
<hr/>	
IDref	28
Sous-Capacité	<i>C8.3 Assurer le bilan et le suivi d'une vente ou d'un achat</i>
Savoir mobilisé	Droit des contrats commerciaux et relation commerciale
<hr/>	