*(Exemple de)* **GRILLE DE CONTRÔLE DE L’ADÉQUATION DE L’ACTIVITÉ EN ENTREPRISE**

**AVEC LE RÉFÉRENTIEL DE FORMATION** *(Modèle*[*référentiel du BTS NDRC*](http://crcm-tl.fr/index.php/diplomes/mercatique/bts-ndrc/bts-ndrc-documents/bts-ndrc-documents-officiels/3845-bts-negociation-digitalisation-relation-client-referentiel)*)*

**CFA :**       *(Nom du CFA)* Ville :

**1er contrôle visant le secteur d’activité de l’entreprise – *Cocher le secteur de l’entreprise correspondant***

Toute forme d’organisation suivante proposant des biens ou des prestations de services, quelle que soit sa taille, dès lors qu’elle met en œuvre une démarche commerciale.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Extrait du référentiel d’activités professionnelles du diplôme** | **A cocher** | **Commentaires éventuels** |
| Entreprise artisanale | [ ]  |  |
| Entreprise commerciale | [ ]  |  |
| Entreprise industrielle | [ ]  |  |
| Association  | [ ]  |  |
| Organisation publique | [ ]  |  |

**2ème contrôle visant les compétences mises en œuvre au sein de l’entreprise – *Cocher la case correspondante suivant la fréquence de mise en œuvre.***

*\*\*\* Compétence au cœur de l’activité de l’entreprise / \*\* Compétence annexe mais pouvant être mise en œuvre en entreprise / \* Compétence inexistante dans l’entreprise*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Blocs de compétences** | **Compétences** | **Sous-compétences** | **Entreprise :** ***(Nom de l’entreprise signataire du contrat d’apprentissage)*** |
| **\*\*\*** | **\*\*** | **\*** | **Commentaires éventuels** |
| **N°1 - Relation client et négociation-vente** | Cibler et prospecter la clientèle | Analyser un portefeuille clients | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
| Identifier des cibles de clientèle | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
| Mettre en œuvre et évaluer une démarche de prospection | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
| Développer des réseaux professionnels | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
| Négocier et accompagner la relation client | Négocier et vendre une solution adaptée au client | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
| Créer et maintenir une relation durable | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
| Organiser et animer un événement commercial | Organiser un événement commercial | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
| Animer un événement commercial | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
| Exploiter un événement commercial | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
| Exploiter et mutualiser l’information commerciale | Remonter, valoriser et partager l’information commerciale | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
| Collaborer à l’interne en vue de développer l’expertise commerciale | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
| **N°2 - Relation client à distance et digitalisation** | Maitriser la relation client omnicanale | Créer et entretenir la relation client à distance | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
| Apprécier la performance commerciale à partir d'indicateurs d'activité | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
| Encadrer et animer une équipe de téléacteurs | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
|  Animer la relation client digitale | Produire, publier et assurer la visibilité des contenus digitaux | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
| Impulser, entretenir et réguler une dynamique e-relationnelle | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
|  Développer la relation client en e-commerce | Dynamiser un site de e-commerce | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
| Faciliter et sécuriser la relation commerciale | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
| Diagnostiquer l'activité de e-commerce | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
| **N°3 - Relation client et animation de réseaux** |  Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs | Valoriser l'offre sur le lieu de vente | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
| Développer la présence dans le réseau de distributeurs | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
|  Développer et piloter un réseau de partenaires | Participer au développement d'un réseau de partenaires | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
| Mobiliser un réseau de partenaires et évaluer les performances | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
|  Créer et animer un réseau de vente directe | Prospecter, organiser des rencontres et vendre en réunion | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
| Recruter et former des vendeurs à domicile indépendants | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |
| Impulser une dynamique de réseau | [ ]  | [ ]  | [ ]  |  |

Je certifie que mon entreprise et le maître d’apprentissage que j’ai désigné sont en capacité de former et d’évaluer aux compétences que j’ai référencées dans ce tableau.

Le cas échéant, et en fonction de l’importance des compétences non référencées, je propose d’étudier avec le CFA       *(Nom du CFA)* la possibilité de signer une convention avec une tierce entreprise prévue dans le cadre du Code du travail *(Décret n° 2012-627 du 2 mai 2012 relatif à l'accueil des apprenti(e)s dans plusieurs entreprises, modifié par les articles* [*R6223-10 à R6223-16 du Code*](http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do;jsessionid=AF4A918DBA9565C878BDD41DDDF28EBB.tpdila22v_2?idSectionTA=LEGISCTA000018523998&cidTexte=LEGITEXT000006072050&dateTexte=20151105) *du Travail).*

* Accès direct au [modèle de convention avec une tierce entreprise](https://www.ac-aix-marseille.fr/media/19475/download), révisé avec l’ajout d’une attestation type des compétences développées par l’apprenti dans l’entreprise d’accueil.
* Pour plus de détail si besoin, se reporter au [Guide régional Apprentissage](https://www.ac-aix-marseille.fr/media/20852/download), chapitre en annexe « Précis sur le conventionnement avec une autre entreprise ».

|  |  |
| --- | --- |
|       *(Prénom NOM du signataire du document)*      *(Fonction)* | Signature et cachet de l’entreprise d’accueil |