

**UA 03 – Lycée Charles BAUDELAIRE**

Nom, prénom du correspondant : **COURSON Cyrille**

Fonction : **Coordonnateur UFA**

Tél. : **06 71 17 51 16**

E-mail : **cyrille.courson@ac-grenoble.fr**



**L'ENTREPRISE**

RAISON SOCIALE : .....

Nom, Prénom du dirigeant : .....

Fonction : .....

Tel : ..... E-mail : .....

SIRET : .....

Adresse : .....

CP : ..... Ville : .....

Code NAF : ..... Effectif : ..... IDCC : .....

Tél. : ..... E-mail : .....

**DESCRIPTIF DU SECTEUR ET DES ACTIVITES**

.....  
 .....  
 .....

**CONTACT LORS DE L'ENTRETIEN**

Nom, Prénom : .....

Fonction : .....

Tel : ..... E-mail : .....

**INTERLOCUTEUR ADMINISTRATIF DES CONTRATS**

Nom, Prénom : .....

Fonction : .....

Tel : ..... E-mail : .....

**DESCRIPTION DU POSTE PROPOSE EN APPRENTISSAGE**

Nom, prénom du maître d'apprentissage désigné : .....

Poste occupé : .....

*(Le métier consiste ... ou le jeune devra être capable de ...)*

**ADEQUATION DE LA FORMATION – POSTE EN ENTREPRISE**

Dans le cadre de l'année de formation en apprentissage dans votre entreprise :

- Quelles sont les missions que vous comptez confier à votre apprenti(e) ?
  
- Quel est le niveau de compétence que vous songez lui faire acquérir ?

**Les niveaux d'acquisition des compétences sont :**

**N0** : Compétence non traitée **N1** : Niveau d'information (il en a entendu parler) **N2** : Niveau de compréhension (il sait en parler)  
**N3** : Niveau d'application (il sait faire) **N4** : Niveau de prise de décision (il sait faire un choix)

**Épreuve : Relation client et négociation vente / Unité**

Niveau d'acquisition des compétences envisagé	N0	N1	N2	N3	N4
<b>C1 – Cibler et prospecter la clientèle</b>					
Analyser un portefeuille clients					
Identifier des cibles de clientèle					
Mettre en œuvre et évaluer une démarche de prospection					
<b>C2 – Négocier et accompagner la relation client</b>					
Négocier et vendre une solution adaptée au client					
Créer et maintenir une relation client durable					
<b>C3 – Organiser et aimer un évènement commercial</b>					
Organiser un évènement commercial					
Exploiter un évènement commercial					
<b>C4 – Exploiter et mutualiser l'information commerciale</b>					
Remonter, valoriser et partager l'information commerciale					
Collaborer à l'interne en vue de développer l'expertise commerciale					

**Épreuve : Relation client à distance et digitalisation / Unité**

Niveau d'acquisition des compétences envisagé	N0	N1	N2	N3	N4
<b>C1 – Maitriser la relation omnicanale</b>					
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					
<b>C2 – Animer la relation client digitale</b>					
Produire, publier et assurer la visibilité des contenus digitaux					
Impulser, entretenir et réguler une dynamique e-relationnelle					
<b>C3 – Développer la relation client en e-commerce</b>					
Dynamiser un site de e-commerce					
Faciliter et sécuriser la relation commerciale					
Diagnostiquer l'activité de e-commerce					

**Épreuve : Relation client et animation de réseaux / Unité**

Niveau d'acquisition des compétences envisagé	N0	N1	N2	N3	N4
<b>C1 – Planter et promouvoir l'offre chez les distributeurs</b>					
Valoriser l'offre sur le lieu de vente					
Développer la présence dans le réseau de distributeurs					
<b>C2 – Développer et piloter un réseau de partenaires</b>					
Participer au développement d'un réseau de partenaires					
Mobiliser un réseau de partenaires et évaluer les performances					
<b>C3 – Créer et animer un réseau de vente directe</b>					
Prospecter, organiser des rencontres et vendre en réunion					
Recruter et former des vendeurs à domicile indépendants					
Impulser une dynamique de réseau					

**CONFIRMATION DE LA VALIDATION DE LA FORMATION – PROJET ENTREPRISE**

<b>POUR L'ENTREPRISE</b>	<b>POUR L'UA 03 - Lycée Charles BAUDELAIRE</b>
Fait à	Fait à
le	le
Nom :	Nom :
Qualité :	Qualité :
Signature et visa :	Signature et visa :