



REFERENTIEL D'EVALUATION DES COMPETENCES TRANSFERABLES

Domaine de compétences " Prospection et négociation commerciale"

Site : <http://www.emploi.gouv.fr>

Libellé abrégé	Code certification	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
Prospection et négociation commerciale		RECT	V02	07/10/2019	Jj/mm/aaaa	1/10

Libellé abrégé	Code certification	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
Prospection et négociation commerciale		RECT	V02	07/10/2019	Jj/mm/aaaa	2/10

1. Références de la spécialité

Intitulé du thème des compétences transférables : Prospection et négociation commerciale

Niveau : sans objet

Code(s) NSF :

Code(s) ROME :

Formacode :

Date de l'arrêté : 18/06/2018

Date de parution au JO de l'arrêté : 26/06/2018

2. Modalités d'évaluation des compétences

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu d'une épreuve qui se déroule selon la modalité « Questionnement à partir de productions », organisée en 3 parties :

Une partie consacrée aux compétences :

- Prospecter un secteur pour recueillir des besoins et des informations

Cette partie donne lieu à la production n°1

Une partie consacrée à la compétence :

- Analyser des besoins et concevoir une proposition dans un domaine thématique

Cette partie donne lieu à la production n°2

Une partie consacrée à la compétence :

- Négocier une proposition dans un domaine thématique, conclure un accord ou une vente

Cette partie donne lieu à la production n°3

Libellé abrégé	Code certification	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
Prospection et négociation commerciale		RECT	V02	07/10/2019	Jj/mm/aaaa	3/10

3. Dispositif d'évaluation pour la session d'examen des compétences des mandats syndicaux : domaine de compétences " Prospection et négociation commerciale "

3.1. Modalités d'évaluation des compétences et organisation des épreuves

Modalités	Compétences évaluées et critères d'évaluation	Durée	Détail de l'organisation de l'épreuve et production attendue
<p>Questionnement à partir de la production 1 :</p> <p>Production écrite</p>	<p>Prospecter un secteur pour recueillir des besoins et des informations</p> <ul style="list-style-type: none"> - La sélection des prospects est conforme à la stratégie de ciblage attendue par la structure ou l'institution représentée - Le langage est adapté à la cible et au canal de communication - Les techniques d'écoute active, d'observation et de questionnement sont mises en œuvre - La planification des visites est cohérente - Les informations recueillies permettent la qualification du prospect - Une démarche de prospection commerciale peut être mobilisée 	<p>En amont de la session</p>	<p>En amont de la session, le candidat rédige une production en 3 chapitres comprenant entre 5000 et 6000 caractères (4 à 6 pages).</p> <p>Dans le 1^{er} chapitre le candidat présente 1 situation représentative de son expérience, qui lui a permis de mettre en œuvre la compétence : « Prospecter un secteur pour recueillir des besoins et des informations ». Le candidat décrit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la stratégie de ciblage des prospects utilisée en tant que mandaté ; - le mode de qualification du fichier des contacts ; - des exemples d'informations permettant de qualifier le prospect ; - la démarche de prospection mise en œuvre ; <p>Dans le 2^{ème} chapitre le candidat analyse les écarts entre son expérience dans la situation présentée et la pratique d'un négociateur technico-commercial. Il décrit dans son exposé :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les différences entre la posture et la démarche d'un mandaté et celles d'un négociateur technico-commercial ; - les différences entre les méthodes de prospection d'un mandaté et celles d'un négociateur technico-commercial (prospection à distance, utilisation de réseaux sociaux, ...) ; - les spécificités d'une démarche de prospection commerciale. <p>Dans le 3^{ème} chapitre le candidat rédige un argumentaire synthétique soulignant les principaux points d'appui lui permettant de démontrer sa capacité à prospecter un secteur pour recueillir des besoins et des informations.</p>

Libellé abrégé	Code certification	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
Prospection et négociation commerciale		RECT	V02	07/10/2019	Jj/mm/aaaa	4/10

Présentation Orale devant le Jury		10 mn	Le candidat présente oralement : <ul style="list-style-type: none"> - des contextes dans lesquels il a été amené à mettre en œuvre les compétences « Prospecter un secteur pour recueillir des besoins et des informations ». - les raisons qui l'ont conduit à choisir la situation exposée ; - tout point qu'il juge pertinent pour donner un éclairage complémentaire à sa production écrite.
Questionnement du Jury		15 mn	Puis le jury le questionne, en s'appuyant sur un guide d'entretien. A partir du questionnement, le candidat aura à argumenter en quoi les compétences développées lors des situations rencontrées durant son mandat et les acquis complémentaires qu'il se sera appropriés, lui permettront d'intervenir dans un contexte professionnel de négociateur technico-commercial.
Questionnement à partir de la production 2 : Production écrite	Analyser des besoins et concevoir une proposition dans un domaine thématique <ul style="list-style-type: none"> - L'identification des besoins est pertinente - La proposition répond aux attentes du prospect - Une méthode de vérification de la capacité du prospect à investir dans le projet peut être mobilisée - Les critères d'une proposition commerciale conforme aux enjeux d'une entreprise sont connus 	En amont de la session	<p>En amont de la session, le candidat rédige une production en 3 chapitres comprenant entre 5000 et 6000 caractères (4 à 6 pages).</p> <p>Dans le 1^{er} chapitre le candidat présente 1 situation représentative de son expérience, qui lui a permis de mettre en œuvre la compétence « Analyser des besoins et concevoir une proposition dans un domaine thématique ».</p> <p>Le candidat présente :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Des exemples de besoins identifiés ; - Les propositions faites en réponse à ces besoins <p>Dans le 2^{ème} chapitre le candidat analyse les écarts entre son expérience dans la situation présentée et la pratique d'un négociateur technico-commercial. Il décrit dans son exposé :</p> <ul style="list-style-type: none"> - une méthode de vérification de la capacité du prospect à investir dans un projet commercial, à partir d'un exemple ; - les critères qui permettent d'élaborer une proposition commerciale, ou de définir une solution technique conforme aux enjeux d'une entreprise.

Libellé abrégé	Code certification	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
Prospection et négociation commerciale		RECT	V02	07/10/2019	Jj/mm/aaaa	5/10

Présentation Orale devant le Jury		10 mn	<p>Dans le 3^{ème} chapitre le candidat rédige un argumentaire synthétique soulignant les principaux points d'appui lui permettant de démontrer sa capacité à concevoir une proposition en réponse aux besoins recueillis.</p> <p>Le candidat présente oralement :</p> <ul style="list-style-type: none"> - des contextes dans lesquels il a été amené à mettre en œuvre la compétence « Prospecter un secteur pour recueillir des besoins et des informations » - les raisons qui l'ont conduit à choisir la situation exposée ; - tout point qu'il juge pertinent pour donner un éclairage complémentaire à sa production écrite.
Questionnement du Jury		15 mn	<p>Puis le jury le questionne, en s'appuyant sur un guide d'entretien.</p> <p>A partir du questionnement, le candidat aura à argumenter en quoi les compétences développées lors des situations rencontrées durant son mandat et les acquis complémentaires qu'il se sera appropriés, lui permettront d'intervenir dans un contexte professionnel de négociateur technico-commercial.</p>
Questionnement à partir de la production 3 :	<p>Négocier une proposition dans un domaine thématique, conclure un accord ou une vente</p> <ul style="list-style-type: none"> - La proposition préserve les intérêts de la structure ou de l'institution représentée - Des méthodes et techniques de négociation variées sont mobilisables. - Les règles à appliquer pour conclure une vente sont connues - Une démarche de rédaction d'un contrat de vente conforme à la négociation peut être explicitée 	En amont de la session	<p>En amont de la session, le candidat rédige une production en 3 chapitres comprenant entre 3000 et 4000 caractères (2 à 4 pages).</p> <p>Dans le 1^{er} chapitre le candidat présente 1 situation représentative de son expérience, qui lui a permis de mettre en œuvre la compétence « négocier une proposition dans un domaine thématique, conclure un accord ou une vente ». Il décrit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le cadre d'une négociation qu'il a menée ou à laquelle il a contribué (le contexte, les enjeux) et l'analyse qu'il en fait ; - les propositions établies dans l'intérêt de son organisation ; - la stratégie de négociation et les résultats obtenus. <p>Dans le 2^{ème} chapitre le candidat analyse les écarts entre son expérience de négociation dans la situation présentée et une négociation commerciale. Il expose les différences qui concernent :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les méthodes et les techniques en négociation commerciale ; - une démarche de rédaction de contrat de vente conforme à une négociation commerciale ; - les règles à appliquer pour conclure une vente.
Production écrite			

Libellé abrégé	Code certification	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
Prospection et négociation commerciale		RECT	V02	07/10/2019	Jj/mm/aaaa	6/10

Présentation Orale devant le Jury		10 mn	<p><u>Dans le 3^{ème} chapitre</u>, le candidat rédige un argumentaire synthétique soulignant les principaux points d'appuis lui permettant de démontrer sa capacité à négocier une proposition commerciale et conclure une vente.</p> <p>Le candidat présente oralement :</p> <ul style="list-style-type: none"> - des contextes dans lesquels il a été amené à mettre en œuvre la compétence « Négocier une proposition dans un domaine thématique, conclure un accord ou une vente » ; - les raisons qui l'ont conduit à choisir la situation exposée ; - tout point qu'il juge pertinent pour donner un éclairage complémentaire à sa production écrite.
Questionnement du Jury		15 mn	<p>Puis le jury le questionne, en s'appuyant sur un guide d'entretien.</p> <p>A partir du questionnement, le candidat aura à argumenter en quoi les compétences développées lors des situations rencontrées durant son mandat et les acquis complémentaires qu'il se sera appropriés, lui permettront d'intervenir dans un contexte professionnel de négociateur technico-commercial.</p>
Par candidat, durée de l'épreuve		1h 15 mn de passage devant le jury.	

Libellé abrégé	Code certification	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
Prospection et négociation commerciale		RECT	V02	07/10/2019	Jj/mm/aaaa	7/10

3.2. Critères d'évaluation des compétences professionnelles

Compétences professionnelles	Critères d'évaluation	Questionnement à partir de productions
Prospecter un secteur pour recueillir des besoins et des informations	<ul style="list-style-type: none"> - La sélection des prospects est conforme à la stratégie de ciblage attendue par la structure ou l'institution représentée - Le langage est adapté à la cible et au canal de communication - Les techniques d'écoute active, d'observation et de questionnement sont mises en œuvre - La planification des visites est cohérente - Les informations recueillies permettent la qualification du prospect - Une démarche de prospection commerciale peut être mobilisée 	<input checked="" type="checkbox"/>
Analyser des besoins et définir une proposition dans un domaine thématique	<ul style="list-style-type: none"> - L'identification des besoins est pertinente au regard de la situation analysée - La proposition répond aux attentes du prospect - Une méthode de vérification de la capacité du prospect à investir dans le projet peut être mobilisée - Les critères d'une proposition commerciale conforme aux enjeux d'une entreprise sont connus 	<input checked="" type="checkbox"/>
Négocier une proposition dans un domaine thématique, conclure un accord ou une vente	<ul style="list-style-type: none"> - La proposition préserve les intérêts de la structure ou de l'institution représentée - Des méthodes et techniques de négociation variées sont mobilisables. - Les règles à appliquer pour conclure une vente sont connues - Une démarche de rédaction d'un contrat de vente conforme à la négociation peut être explicitée 	<input checked="" type="checkbox"/>

Libellé abrégé	Code certification	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
Prospection et négociation commerciale		RECT	V02	07/10/2019	Jj/mm/aaaa	8/10

Libellé abrégé	Code certification	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
Prospection et négociation commerciale		RECT	V02	07/10/2019	Jj/mm/aaaa	9/10

Reproduction interdite

Article L 122-4 du code de la propriété intellectuelle

"Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite. Il en est de même pour la traduction, l'adaptation ou la transformation, l'arrangement ou la reproduction par un art ou un procédé quelconques."