

DOSSIER PROFESSIONNEL – ETUDE et VEILLE des MARCHES ETRANGERS

NOM DU CANDIDAT :	FICHE SYNTHÉTIQUE N° :
PRÉNOM DU CANDIDAT :	SITUATION PROFESSIONNELLE : RÉELLE <input checked="" type="checkbox"/> SIMULÉE <input type="checkbox"/>
ÉPREUVE N° :	DATE DE RÉDACTION :

DESCRIPTION DE LA SITUATION PROFESSIONNELLE

<i>CONTEXTE PROFESSIONNEL</i>	Nom entreprise :		
	Produit /Service :		
<i>RESSOURCES UTILISEES</i>	N° trame :	<i>RÉSULTATS ATTENDUS</i>	N° KPI's :
ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES menées pour TRAITER LA SITUATION PROFESSIONNELLE :			
<i>CONDITIONS DE RÉALISATION</i> : EN AUTONOMIE <input type="checkbox"/> EN COLLABORATION <input type="checkbox"/>			
<i>DESCRIPTION</i> : A1 (Etudes et veille commerciales internationales)			
<i>PRODUCTIONS ASSOCIÉES</i> : Rapports hebdomadaires			

APPRÉCIATION* DES COMPÉTENCES associées à LA SITUATION PROFESSIONNELLE

* DU OU DES FORMATEURS ET/OU DU OU DES PROFESSIONNELS

Compétences & Attitudes professionnelles - module 1 EVC (8 ECTS)		1	2	3	4
11	Mener une veille commerciale permanente (recherche documentaire)				
12	Collecter de l'information à l' <u>étranger</u>				
13	S'assurer de la fiabilité et de la pertinence des informations au regard de la recherche				
14	Analyser et sélectionner l'information commerciale et repérer les contraintes réglementaires sur le marché <u>étranger</u>				
15	Élaborer le cahier des charges pour sous traiter des études et assurer le suivi de sa mise en œuvre sur le marché <u>étranger</u>				
16	<i>Organiser les priorités de travail, établir le planning de travail et être autonome dans l'organisation de son travail</i>				
Compétences & Attitudes professionnelles - module 2 EVC (6 ECTS)					
21	Formuler des recommandations pour établir un plan d'action opérationnel conforme à la politique commerciale de l'entreprise et aux conclusions de l'analyse diagnostique du marché étranger				
22	Analyser et établir la synthèse de l'information collectée				
23	<i>Être attentif aux opportunités et aux menaces détectées dans l'environnement</i>				
24	<i>Adopter un mode de raisonnement commercial</i>				
Compétences & Attitudes professionnelles - module SIC (6 ECTS)					
31	Utiliser les techniques appropriées pour collecter l'information disponible sous tous supports				
32	SR : Organiser et évaluer le processus de collecte et de traitement de l'information				
33	SR : Utiliser et mettre à jour une base de données de contacts d'affaires				
34	Mettre à jour et enrichir régulièrement le système d'information commerciale				
35	SR : Communiquer pour préparer la décision				
36	<i>Mener une veille informationnelle méthodique</i>				

1 - N'a pas développé la compétence/attitude professionnelle ou présente des lacunes graves dans le développement de la compétence/attitude professionnelle

2 - Présente des lacunes dans le développement de la compétence/attitude professionnelle nécessitant un approfondissement

3 - A atteint un niveau de maîtrise satisfaisant de la compétence/attitude professionnelle

4 - A atteint un niveau élevé dans leur développement

CONSEILS – AXES de PROGRES :

TSVP =>

NOM, QUALITÉ ET VISA DES RÉDACTEURS DE L'APPRÉCIATION FORMATIVE
(dans le cas d'une évaluation réalisée par le professionnel tuteur dans l'entreprise support)