

DOSSIER PROFESSIONNEL – Mise en Oeuvre & Suivi PROSPECTION à l'international

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

DESCRIPTION DE LA SITUATION PROFESSIONNELLE

CONTEXTE PROFESSIONNEL	Nom entreprise :	Région cible :
	Pays cible :	
RESSOURCES UTILISEES	Stage <input type="checkbox"/> Mission EVC <input type="checkbox"/> Autre mission <input type="checkbox"/>	RÉSULTATS ATTENDUS
		N° KPI's :
ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES menées pour TRAITER LA SITUATION PROFESSIONNELLE :		
CONDITIONS DE RÉALISATION : EN AUTONOMIE <input type="checkbox"/> EN COLLABORATION <input type="checkbox"/>		
DESCRIPTION : A5 (Gestion des relations dans leur contexte pluriculturel) [GRP]		
PRODUCTIONS ASSOCIÉES : Rapports		

APPRÉCIATION* DES COMPÉTENCES associées à LA SITUATION PROFESSIONNELLE

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

Compétences & Attitudes professionnelles : CI1 mise en oeuvre expatriation		1	2	3	4
1	Rassembler, analyser et sélectionner des informations sur les processus décisionnels ET les méthodes de négociation dans différents pays				
2	Rassembler des informations sur les pratiques sociales et culturelles afin de communiquer efficacement avec les contacts étrangers				
3	Intégrer, mettre en œuvre et enrichir le réseau multiculturel de contacts étrangers				
4	<i>Être loyal et prendre en considération les intérêts de l'entreprise</i>				
5	<i>Travailler en équipe</i>				
6	<i>Prendre en considération les différences culturelles du monde des affaires</i>				
Compétences & Attitudes professionnelles : CI2 suivi expatriation (7 ECTS)					
11	Analyser, évaluer et suivre la prospection				
12	Constituer, gérer et mettre à jour un réseau de contacts pertinent et pluriculturel				
13	Animer un réseau de vente et un portefeuille de clients				
1	Rassembler, analyser et sélectionner des informations sur les processus décisionnels ET les méthodes de négociation dans différents pays				
2	Rassembler des informations sur les pratiques sociales et culturelles afin de communiquer efficacement avec les contacts étrangers				
3	Intégrer, mettre en œuvre et enrichir le réseau multiculturel de contacts étrangers				
14	Animer, stimuler et gérer le réseau de vente et des contacts				
15	Communiquer avec les contacts, utiliser et élargir le réseau de contacts professionnels				
4	<i>Être loyal et prendre en considération les intérêts de l'entreprise</i>				
5	<i>Travailler en équipe</i>				
6	<i>Prendre en considération les différences culturelles du monde des affaires</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)	