|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Chapitre 1 : Préparer, organiser et réaliser la prospectionBilan de compétences | | | |
| **Compétences** | **Non**  **acquis** | **Partiellement**  **acquis** | **Acquis** |
| J’identifie un non-consommateur absolu |  |  |  |
| J’identifie un non-consommateur relatif |  |  |  |
| Je suis capable de segmenter une clientèle |  |  |  |
| Je sais ce qu’est une segmentation par la valeur |  |  |  |
| Je sais ce qu’est une segmentation par taille |  |  |  |
| Je sais ce qu’est une segmentation par l’implantation |  |  |  |
| Je sais ce qu’est une segmentation par l’usage |  |  |  |
| Je sais ce qu’est une segmentation par le canal de vente |  |  |  |
| Je sais ce qu’est une segmentation par les besoins exprimés |  |  |  |
| Je sais ce qu’est une stratégie indifférenciée |  |  |  |
| Je sais ce qu’est une stratégie différentiée |  |  |  |
| Je sais ce qu’est une stratégie concentrée |  |  |  |
| Je sais tracer et analyser un graphe Pareto |  |  |  |
| Je sais tracer et analyser un graphe de prix psychologique |  |  |  |
| Je sais ce qu’est une stratégie concentrée |  |  |  |
| Je connais les variables endogènes d’un acte d’achat |  |  |  |
| Je connais les variables exogènes d’un acte d’achat |  |  |  |
| J’identifie les étapes d’une décision d’achat |  |  |  |
| J’identifie les informations à collecter pour réaliser une prospection |  |  |  |
| Je sais segmenter les prospects |  |  |  |
| Je sais définir une cible de prospection |  |  |  |
| Je sais définir les objectifs d’une campagne de prospection |  |  |  |
| Je sais choisir une méthode de prospection |  |  |  |
| Je sais créer des documents commerciaux |  |  |  |
| Je sais rédiger un argumentaire |  |  |  |
| Je sais utiliser une base prospects sur Excel |  |  |  |
| Je sais définir des requêtes sur Excel |  |  |  |
| Je sais réaliser un publipostage |  |  |  |
| Je sais mettre en places des outils de suivi d’une campagne |  |  |  |
| Je sais évaluer les résultats d’une campagne |  |  |  |