|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Chapitre 3 – Préparer la proposition commerciale **Bilan de compétence** | | | | |
| **Compétences** | **Non**  **acquis** | **Partiellement**  **acquis** | **Acquis** |
| Je sais expliquer ce qu’est le SIC d’une entreprise |  |  |  |
| J’identifie les informations utiles pour la gestion commerciale |  |  |  |
| Je connais les fonctionnalités disponibles sur un PGI ou une application métier de gestion commerciale |  |  |  |
| J’identifie les caractéristiques d’une lettre commerciale |  |  |  |
| J’identifie les caractéristiques d’un support papier de communication |  |  |  |
| J’identifie les caractéristiques d’un catalogue commercial |  |  |  |
| J’identifie les caractéristiques de la communication un site web |  |  |  |
| J’identifie les caractéristiques de la communication sur les réseaux sociaux |  |  |  |
| Je connais les informations institutionnelles obligatoires sur les documents commerciaux |  |  |  |
| Je connais les conditions de validité d’un devis |  |  |  |
| Je connais les critères de qualité d’une offre commerciale |  |  |  |
| Je sais ce qu’est un document administratif unique |  |  |  |
| J’identifie les divers documents d’information commerciale |  |  |  |