|  |
| --- |
| 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 |[ ] [ ] [ ]