



ATTESTATION DE PRESENCE

Mme Olivia DELORGE, Directrice de la BGE Gascoigne Pyrénées atteste que

M

domicilié(e) à

a participé à la formation « **Mallette du dirigeant** »

Marketing et communication :

Module « Les fondamentaux du marketing et techniques de ventes »

qui s'est déroulée du au

Pour valoir ce que de droit.

Fait à, le

Pour BGE Gascoigne Pyrénées,
Olivia DELORGE
Directrice

BGE Gascoigne Pyrénées

119 bis avenue de la 1^{ère} Armée Française - 32000 AUCH

2 Impasse de la cartoucherie - 65000 TARBES

☎ 05 62 05 52 55 📠 05 62 05 80 35

bge.arte@orange.fr

Association loi 1901 – SIRET : 343 713 897 00043 – CODE APE :8559 A – ORGANISME DE FORMATION N° 73320008632

ATTESTATION DE COMPETENCES

Nom Prénom :

La « mallette du dirigeant »

| MODULE 4 : FONDAMENTAUX MARKETING ET TECHNIQUES DE VENTES | | | | |
|---|---|--------------------------|----------------------------|--|
| COMPETENCES | CRITERES | Acquis - bon (7 à 10) | en cours -moyen (4 à 6) | apprentissage - non acquis (1 à 3) |
| <i>Identifier et analyser les différents acteurs du marché afin de diagnostiquer une opportunité économique, de déterminer une cible et d'envisager un placement de son offre</i> | Le candidat est capable d'identifier les différents acteurs du marché et leur positionnement pour établir un diagnostic | | | |
| | Le candidat est capable de se positionner de façon cohérente en fonction de l'environnement | | | |
| <i>Construire des actions opérationnelles sur une période donnée afin d'atteindre la cible déterminée</i> | Le candidat est capable de mener une réflexion globale sur sa stratégie marketing et de la définir | | | |
| | Le candidat a ébauché un plan d'actions réalisables | | | |
| <i>Identifier les éléments constitutifs d'une relation de qualité afin d'élaborer une démarche de planification d'actions en adéquation avec les besoins du client</i> | Le candidat a analysé les besoins de sa cible et construit un plan d'actions en cohérence | | | |
| | Le plan d'actions construit permet de distinguer les objectifs opérationnels et les objectifs relationnels | | | |
| <i>Gérer la relation client</i> | Le candidat est capable d'adapter sa posture en fonction des besoins clients | | | |
| <i>Savoir organiser sa prospection</i> | Le candidat a défini ses prospects | | | |
| | Le candidat a constitué son fichier client | | | |
| <i>savoir approcher le client en entretien téléphonique</i> | le candidat a organisé son entretien | | | |
| | le candidat a décrypté les besoins et proposer une solution | | | |
| <i>savoir préparer une négociation et argumenter</i> | le candidat connaît les étapes de la négociation | | | |
| | le candidat sait conclure | | | |
| <i>Gérer les clients difficiles</i> | Le candidat a compris le fonctionnement du client et adapté sa posture | | | |

Fait à _____, le

Pour BGE Gascogne Pyrénées,
Olivia DELORGE
Directrice

BGE Gascogne Pyrénées

119 bis avenue de la 1^{ère} Armée Française - 32000 AUCH
2 Impasse de la cartoucherie - 65000 TARBES
☎ 05 62 05 52 55 📠 05 62 05 80 35
📧 bge.arte@orange.fr

Association loi 1901 – SIRET : 343 713 897 00043 – CODE APE :8559 A – ORGANISME DE FORMATION N° 73320008632