

Grille des compétences AFP - 2ème année

N° des questions	Compétences	Sous-compétences	Compétences
1	Examiner le développement de compétences propres au domaine commercial	Est-ce que je gère mon propre développement professionnel de manière pertinente ?	a1
2	Gérer les changements dans l'environnement de travail commercial	Est-ce que je gère de manière positive les changements dans mon entreprise	a3
3	Mener des entretiens d'information et de conseil avec des clients et des fournisseurs	Est-ce que je transmets des informations en fonction de la situation (entretien d'information) ?	b3
4		Est-ce que je réussis à évaluer les entretiens d'information ?	
5		Est-ce que je mène des entretiens de conseil de manière professionnelle ?	
6	Mettre en œuvre des processus de soutien propres au domaine commercial	Est-ce que je crée des documents de soutien de bonne qualité ?	C3
7		Est-ce que je gère les rendez-vous pour moi et pour les autres de manière professionnelle ?	
8		Est-ce que je dresse correctement des procès-verbaux et des notes de réunion ?	
9		Est-ce que j'organise consciencieusement le classement numérique et physique ?	
10		Est-ce que j'établis une facture ou un décompte de manière autonome et correcte ?	
11	Organiser des séances et des événements	Est-ce que j'organise des réunions et des événements de manière professionnelle ?	d1
12	Préparer des contenus en lien avec l'entreprise	Est-ce que je prépare des contenus multimédias de manière professionnelle ?	e2
13	Évaluer et préparer des données en lien avec l'entreprise	Est-ce que j'analyse correctement les informations et les données ?	e3