

# Responsable de développement commercial

## QUESTIONNAIRE DE PRE-POSITIONNEMENT pour la demande VAE

L'objectif est d'identifier vos domaines de compétences au regard de celles attendues pour obtenir la certification **RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL**. Cet outil vous permet de repérer vos acquis professionnels et de conserver une trace des compétences acquises à travers vos expériences professionnelles salariées, non salariées ou bénévoles en rapport avec la certification visée.

BLOCS DE COMPETENCES	Quelles <b>COMPETENCES</b> avez-vous ?	POSITIONNEMENT	
		Oui	Non
<b>Bloc A – GERER ET ASSURER LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL</b>	<i>En veillant à la cohérence avec la stratégie commerciale de l'entreprise :</i>		
	Avez-vous exercé une fonction de veille ?		
	Avez-vous analysé le marché, les produits, le comportement d'achat et les attentes clients ?		
	Avez-vous mis en œuvre et suivi des actions ?		
	Avez-vous suivi et analysé des ventes ?		
	Avez-vous choisi de nouvelles orientations ou actions ?		
	Avez-vous réalisé le reporting des activités auprès de votre direction ?		
<b>Bloc B – PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NEGOCIER UNE OFFRE</b>	<i>En tenant compte des caractéristiques de votre zone et des moyens à votre disposition, et en élaborant votre stratégie de prospection :</i>		
	Avez-vous choisi des actions en fonction des cibles ?		
	Avez-vous organisé opérationnellement la prospection ?		
	Avez-vous défini des modalités de suivi ?		
	Avez-vous recueilli des informations sur les cibles en amont et en cours de prospection ?		
	Avez-vous recueilli des informations sur les prospects et évalué leur solvabilité ?		
	Avez-vous repéré le processus décisionnaire et les acteurs pertinents ?		
	Avez-vous analysé la demande, l'offre et le repérage des besoins sous-tendus ?		
	Avez-vous construit une offre adaptée et rédigé la proposition ?		
	Avez-vous développé un argumentaire lié à l'offre ?		
	Avez-vous élaboré votre stratégie de négociation ?		
	Avez-vous choisi les leviers sur lesquels agir ?		
	Avez-vous construit des scénarios de négociation ?		
	Avez-vous conduit la négociation et sa conclusion ?		
Avez-vous analysé la négociation réalisée et des résultats atteints ?			
<b>Bloc C – MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET</b>	Avez-vous analysé les compétences à mobiliser ?		
	Avez-vous structuré la conduite de l'affaire en mode projet ?		
	Avez-vous planifié le projet ?		
	Avez-vous animé des réunions de gestion de projet ?		
	Avez-vous suivi le projet et l'évaluation des résultats ?		