

Dans votre activité professionnelle, quelles compétences utilisez-vous ? (en précisant le niveau de ces compétences)	Expert	Collaborateur	Débutant	Hors activité
1. Expertise métier : en NEGOCIATION COMMERCIALE				
Réaliser une étude de la concurrence	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Déterminer les axes et priorités de l'action commerciale dans un souci de performance	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prévoir et animer la gestion de l'équipe commerciale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rechercher les solutions ou technologies innovantes pour enrichir l'offre commerciale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Conduire la négociation commerciale avec les clients grands comptes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mettre en place les outils nécessaires à la gestion du risque client	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Piloter la performance à travers les tableaux de bord et le reporting	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Manager une équipe en s'adaptant à la personnalité et aux motivations des vendeurs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gérer la relation avec le service marketing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. En management				
Animer et conduire une réunion	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Piloter et gérer un projet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Manager le changement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Manager une équipe hiérarchiquement et fonctionnellement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. En stratégie : En liaison avec le chef d'entreprise ou la Direction générale et/ou les cadres dirigeants				
Intégrer les dimensions Responsabilité sociétale et/ou Développement durable dans vos analyses	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Participer à la prise de décision stratégique de l'entreprise (en PME)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Développer des plans d'action opérationnels en ligne avec la stratégie de l'entreprise	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Votre autoscore :

Nombre de _____ x 4 = _____

Nombre de _____ x 2 = _____

Nombre de _____ x 1 = _____

Sous-total = _____

Si vous avez au moins 3 carrés verts dans l'activité n°1 ajoutez 10, sinon rien

Votre autoscore : + 10 = _____

Inférieur ou égal à 30
Divergence probable entre vos compétences et le diplôme

Entre 30 et 40
Convergence de vos compétences et du diplôme

Supérieur ou égal à 40
Ce diplôme de négociateur commercial expert est fait pour vous