|  |
| --- |
| Chapitre 1 : Préparer, organiser et réaliser la prospectionBilan de compétences |
| **Compétences** | **Non****acquis** | **Partiellement****acquis** | **Acquis** |
| J’identifie un non-consommateur absolu |[ ] [ ] [ ]
| J’identifie un non-consommateur relatif |[ ] [ ] [ ]
| Je suis capable de segmenter une clientèle |[ ] [ ] [ ]
| Je sais ce qu’est une segmentation par la valeur |[ ] [ ] [ ]
| Je sais ce qu’est une segmentation par taille |[ ] [ ] [ ]
| Je sais ce qu’est une segmentation par l’implantation |[ ] [ ] [ ]
| Je sais ce qu’est une segmentation par l’usage |[ ] [ ] [ ]
| Je sais ce qu’est une segmentation par le canal de vente |[ ] [ ] [ ]
| Je sais ce qu’est une segmentation par les besoins exprimés |[ ] [ ] [ ]
| Je sais ce qu’est une stratégie indifférenciée |[ ] [ ] [ ]
| Je sais ce qu’est une stratégie différentiée |[ ] [ ] [ ]
| Je sais ce qu’est une stratégie concentrée |[ ] [ ] [ ]
| Je sais tracer et analyser un graphe Pareto |[ ] [ ] [ ]
| Je sais tracer et analyser un graphe de prix psychologique |[ ] [ ] [ ]
| Je sais ce qu’est une stratégie concentrée |[ ] [ ] [ ]
| Je connais les variables endogènes d’un acte d’achat |[ ] [ ] [ ]
| Je connais les variables exogènes d’un acte d’achat |[ ] [ ] [ ]
| J’identifie les étapes d’une décision d’achat |[ ] [ ] [ ]
| J’identifie les informations à collecter pour réaliser une prospection |[ ] [ ] [ ]
| Je sais segmenter les prospects |[ ] [ ] [ ]
| Je sais définir une cible de prospection |[ ] [ ] [ ]
| Je sais définir les objectifs d’une campagne de prospection |[ ] [ ] [ ]
| Je sais choisir une méthode de prospection |[ ] [ ] [ ]
| Je sais créer des documents commerciaux |[ ] [ ] [ ]
| Je sais rédiger un argumentaire |[ ] [ ] [ ]
| Je sais utiliser une base prospects sur Excel |[ ] [ ] [ ]
| Je sais définir des requêtes sur Excel |[ ] [ ] [ ]
| Je sais réaliser un publipostage |[ ] [ ] [ ]
| Je sais mettre en places des outils de suivi d’une campagne |[ ] [ ] [ ]
| Je sais évaluer les résultats d’une campagne |[ ] [ ] [ ]