

Mandat pratique: Développer des réseaux dans le domaine commercial et entretenir des relations

(a2.bt1, bt3, bt4, mk.bt1, mk.bt2, mk.bt3, d4.bt1, bt2, bt3, bt4. e4.bt1, bt2, bt3)

Compétences opérationnelles

a2: Développer et utiliser des réseaux propres au domaine commercial

d4: Entretenir les relations avec les clients et les fournisseurs

e4: Préparer des contenus en lien avec l'entreprise à l'aide d'outils multimédias

Situation initiale

Les réseaux professionnels sont utiles à votre développement professionnel, c'est pourquoi il est important que vous établissiez et entreteniez des relations de qualité et ciblées avec vos interlocuteurs.

Pour que les clients ou les fournisseurs se décident pour votre entreprise formatrice, vous devez faire la différence (de manière positive) par rapport à vos concurrents. Votre prestation fait office de carte de visite.

Définition des tâches

Tâche partielle 1:	Vous représentez votre entreprise d'apprentissage par votre travail. Vous vous renseignez sur les règles de base qui sont attendues, et vous vous présentez de manière appropriée à l'extérieur, tant personnellement que dans les réseaux.
--------------------	---

Tâche partielle 2:	Vous présentez les prestations/produits de votre entreprise d'apprentissage en argumentant de manière convaincante.
--------------------	---

Tâche partielle 3:	Vous faites une analyse différentielle des offres de la concurrence.
--------------------	--

Tâche partielle 4:	Vous veillez à avoir des relations respectueuses avec les clients et les fournisseurs (ou leurs groupes d'intérêts directs).
--------------------	--

Indications pour la mise en œuvre

Demandez à votre supérieur comment il réagit aux feedbacks positifs et négatifs.

Organisation

Réalisez le mandat pratique directement dans votre travail quotidien, à l'aide d'un cas concret ou d'une situation concrète issue de la pratique.

Il vous faudra entre 30 et 90 minutes selon la nature du mandat pour documenter votre démarche.