



## Grille de compétences CFC - correspondance des questions et des compétences opérationnelles

### 1ère année

N° de question	CO	Intitulé CO
1	a1	Examiner et développer des compétences commerciales
2	b1	Collaborer et communiquer dans différentes équipes pour accomplir des mandats propres au domaine commercial
3		
4		
5	c1	Planifier, coordonner et optimiser des tâches et des ressources dans un environnement de travail commercial
6		
7		
8		
9		
10	c2	Coordonner et mettre en œuvre des processus de soutien propres au domaine commercial
11		
12		
13		
14		
15	c5	Assurer le suivi et le contrôle d'opérations financières
16		
17		
18		
19		
20	d1	Prendre en compte les besoins des clients et des fournisseurs
21		
22		
23	d2	Mener des entretiens d'information et de conseil avec des clients et des fournisseurs
24		
25		
26		
27		
28	e1	Utiliser des applications propres au domaine commercial
29		
30		
31	e2	Rechercher et évaluer des informations dans le domaine commercial et économique
32		
33		
34		

## Grille de compétences CFC - correspondance des questions et des compétences opérationnelles

### 2ème année

N° de question	CO	Intitulé CO
1	a1	Examiner et développer des compétences commerciales
2		
3	a3	Recevoir et exécuter des mandats propres au domaine commercial
4		
5	b1	Collaborer et communiquer dans différentes équipes pour accomplir des mandats propres au domaine commercial
6		
7		
8	b2	Coordonner les interfaces dans les processus en entreprise
9		
10		
11		
12	b4	Exécuter des tâches de gestion propres au domaine commercial et traiter des projets partiels
13		
14		
15		
16		
17		
18	b5	Participer à la réalisation de processus de changement en entreprise
19		
20		
21		
22	c3	Documenter, coordonner et mettre en œuvre des processus en entreprise
23		
24		
25		
26		
27	c4	Mettre en œuvre des activités de marketing et de communication
28	c5	Assurer le suivi et le contrôle d'opérations financières
29		
30	d3	Mener des entretiens de vente et de négociation avec des clients et des fournisseurs
31		
32		
33		
34	d4	Entretenir les relations avec les clients et les fournisseurs
35		
36		
37		
38	e1	Utiliser des applications propres au domaine commercial
39		
40	e2	Rechercher et évaluer des informations dans le domaine commercial et économique
41		
42	e3	Évaluer et préparer des données et des statistiques en lien avec le marché et l'entreprise
43		
44		
45		
46	e4	Préparer des contenus en lien avec l'entreprise à l'aide d'outils multimédias
47		
48		
49		
50		



## Grille de compétences CFC - correspondance des questions et des compétences opérationnelles

### 3ème année

N° de question	CO	Intitulé CO
1	a1	Examiner et développer des compétences commerciales
2		
3		
4	a2	Développer et utiliser des réseaux propres au domaine commercial
5		
6		
7		
8	a3	Recevoir et exécuter des mandats propres au domaine commercial
9	b3	Participer aux discussions économiques
10		
11		
12		
13		
14	c4	Mettre en œuvre des activités de marketing et de communication
15		
16		
17		
1	a1	Examiner et développer des compétences commerciales
2		
3		
4	a2	Développer et utiliser des réseaux propres au domaine commercial
5		
6		
7		
8	a3	Recevoir et exécuter des mandats propres au domaine commercial
9	b3	Participer aux discussions économiques
10		
11		
12		
13		
14	c4	Mettre en œuvre des activités de marketing et de communication
15		
16		
17		