

INTITULE DE LA CERTIFICATION		
CREER SON ACTIVITE D'INDEPENDANT EN PORTAGE SALARIAL		
Description du métier, de l'activité ou de la situation professionnelle à partir duquel le dispositif de formation visant la certification est initié :		
<p>Cette certification permet à des professionnels issus de tout secteur d'activité d'avoir les bons outils et les bonnes méthodes pour se lancer dans une activité indépendante en portage salarial.</p>		
REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
C.1. Définir son offre de service en identifiant et formalisant son expertise et sa micro-cible afin de lancer sa prospection commerciale sur des bases solides.	<p>Cas pratique : Le candidat remet à l'animateur sa carte de visite verbale (par écrit ou par vidéo).</p> <p>Exercices en ligne : Réalisation d'exercices sur ordinateur sur différents thèmes (définition d'une</p>	<p>Il est attendu lors du cas pratique que :</p> <p>Le candidat est capable de définir son positionnement et d'annoncer sa carte de visite verbale.</p> <p>A travers la carte de visite verbale, le candidat définit précisément son expertise. Celle-ci doit résulter de ses expériences et</p>

	<p>expertise, d'une micro-cible, d'un réseau, d'un bénéfice client).</p>	<p>apporter un bénéfice clairement identifié auprès d'une cible de clients restreinte.</p> <p>Lors des exercices en ligne il est attendu que :</p> <p>Le candidat comprenne l'intérêt de définir une micro-cible et en identifie une ou deux. Ces dernières doivent être cohérentes avec son projet, pertinentes, précises et atteignables au regard du marché.</p>
<p>C.2 Développer des stratégies de recommandation en structurant ses documents de communication et en développant une stratégie de réseau pour se rendre visible auprès de ses clients et ainsi obtenir une mission.</p>	<p>Exercices en ligne : Réalisation d'exercices sur ordinateur sur différents thèmes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat remet à l'animateur son offre de prescripteur. Il s'agit d'un mail présentant des éléments de contexte, son offre, le bénéfice apporté au client ainsi que sa biographie en pièce-jointe. - Le candidat répond à un questionnaire portant sur un plan réseau. Par le biais des réponses 	<p>Lors des exercices en ligne il est attendu que :</p> <p>Le candidat définit ce qu'est une biographie et en comprend son utilité.</p> <p>Le candidat est capable de rédiger sa biographie en vue de la remettre à un ou plusieurs prescripteurs. La biographie doit reprendre les éléments suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le prénom, nom et la spécialité du candidat - Ses interventions et ses expertises

	<p>aux questions, il structure un plan d'actions.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Sa micro-cible - Le bénéfice client - La méthodologie et/ou les références théoriques utilisées pour mener à bien son intervention - Ses expériences et/ou diplômes significatifs <p>A travers son offre prescripteur, le candidat est capable de retranscrire le contexte dans lequel évolue sa micro-cible (analyse du marché).</p> <p>Le candidat connaît la définition d'un réseau.</p> <p>Le candidat sait organiser son réseau et identifier les personnes pouvant lui apporter une aide et/ou le recommander auprès de professionnels.</p>
<p>C.3 Définir sa proposition commerciale en déployant une méthode de questionnement et en respectant les étapes préparatoires pour nouer une relation opérationnelle avec le client et contractualiser la mission.</p>	<p>Cas pratique : A travers un cas pratique, le candidat rédige une note d'orientation. Le candidat construit sa proposition commerciale. Cette note est un document écrit sur papier ou mail qui est un compte rendu de visite</p>	<p>Lors du cas pratique une note d'orientation est rédigée :</p> <p>Le candidat sait ce qu'est une note d'orientation et connaît son intérêt.</p>

	<p>structuré et qui servira de préalable à la proposition.</p>	<p>Il est capable d'en rédiger une au regard d'une situation qui lui est exposée.</p> <p>A travers la note d'orientation, le candidat reprend les éléments suivants :</p> <ul style="list-style-type: none">- Le besoin à satisfaire- Le contenu et le périmètre de la demande- Les objectifs- Les précisions complémentaires (si besoin)- Le planning <p>Le candidat connaît les éléments de contenu d'une proposition commerciale.</p> <p>Celle-ci doit contenir :</p> <ul style="list-style-type: none">- Des éléments de contexte- La reformulation des attentes du client- L'analyse de la situation exposée par le client- La démarche utilisée pour répondre au besoin du client- Les principes de travail du candidat- Les conditions de réussite du projet- L'organisation mise en place (personnes à contacter en cas de questions)- Le budget de la prestation
--	--	---

		<p>- La durée de l'offre</p>
<p>C.4 Professionnaliser sa prospection commerciale par l'entraînement et l'échange de bonnes pratiques pour augmenter son efficacité commerciale et optimiser sa relation-client.</p>	<p>Auto-évaluation : avant chaque séance, le candidat complète une grille d'évaluation mentionnant les actions qu'il a effectué depuis la séance précédente (prises de contact, compte rendu de réunions, planification d'actions, fixation et réalisation d'objectifs, outils utilisés). Lors de la séance, le candidat remet cette grille au formateur afin qu'il en évalue le contenu.</p>	<p>Lors du diagnostic d'autoévaluation :</p> <p>Le candidat fait preuve d'adaptation et se met en posture de questionnement et d'écoute.</p> <p>Le candidat met en œuvre un plan d'actions et gère ce dernier via un outil approprié (par exemple : un tableau de bord).</p> <p>Le candidat se fixe des objectifs (spécifiques, mesurables, acceptables, réalistes et temporellement définis) et évalue l'atteinte de ces derniers.</p>