

INTITULE DE LA CERTIFICATION		
ORGANISER SON ACTIVITE D'INDEPENDANT A DISTANCE		
Description du métier, de l'activité ou de la situation professionnelle à partir duquel le dispositif de formation visant la certification est initié :		
Dans un contexte en pleine mutation où le numérique s'impose dans notre quotidien, la certification « organiser son activité d'indépendant à distance » permet aux travailleurs indépendants d'identifier les outils adéquats pour organiser leur activité à distance de manière collaborative, efficace et sécurisée.		
REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
C.1 Construire une identité numérique dans le cadre de son activité professionnelle en utilisant quotidiennement les outils digitaux dédiés, en exploitant les réseaux sociaux, en choisissant des supports digitaux en adéquation avec sa communication et sa cible afin de gagner en efficacité avec le digital.	<p>Cas pratiques :</p> <p>Le candidat complète un tableau sur lequel il doit faire correspondre les outils et leurs finalités. Par la suite, il élabore un plan d'actions pour chacune des actions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • S'informer/faire de la veille : Netvibes, Google Alerts, Hootsuite, • Se présenter : Wordpress, profil LinkedIn, Slideshare, About.me, 	<p>Lors des cas pratiques le candidat identifie au minimum deux outils lui permettant de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - S'informer de l'actualité de son champ d'intervention, - Présenter son activité, - Communiquer efficacement, - Développer et d'entretenir son réseau,

	<ul style="list-style-type: none"> • Communiquer : Groupes LinkedIn, Twitter, créer son site internet, • Réseauter : LinkedIn, Viadeo, • S'organiser : Evernote, Trello, Pocket, Google Drive. 	<p>- S'organiser au quotidien.</p> <p>Le candidat élabore un plan d'actions détaillé comprenant les buts, les actions listées et la manière de les réaliser.</p>
<p>C.2 Assurer la protection de ses données informatiques dans son activité d'indépendant en paramétrant son ordinateur via ses connaissances sur les outils de bases en matière de protection des données, en ayant les bons réflexes de sécurité et en suivant scrupuleusement les directives contractuelles sur ses obligations de confidentialité afin de garantir à ses clients une totale sécurité sur les menaces liées à la gestion de la Data.</p>	<p><u>Réalisation d'un Questionnaire (QUIZZ/QCM) :</u></p> <p>Les questions seront ouvertes et/ou fermées à choix multiples.</p> <p>Concernant le barème, ce QUIZZ/QCM est évalué sur 10 points.</p> <p>Entre 0 et 3 pts : non acquis Entre 4 et 6 pts : en cours d'acquisition Entre 7 et 10 pts : acquis</p> <p>Ces questions portent sur différents thèmes tels que l'importance de la sécurité de l'information, les grands types d'attaque, les origines des problèmes informatiques, la RGPD, les bonnes pratiques de correction...</p>	<p>Lors de la réalisation d'un examen écrit sous forme de QUIZZ/QCM :</p> <p>Le candidat comprend les principales méthodes d'attaque (attaque par déni de service, chevaux de troie, ver, spoofing, keylogger...).</p> <p>Le candidat connaît les principales origines des problèmes de sécurité de l'information (téléchargements douteux, absence de mises à jour, fishing, navigation sur des sites « à risques », gestion des mots de passe, perte de matériel).</p> <p>Il connaît les principaux outils de protection et comprend le fonctionnement de base d'un ordinateur.</p>

		<p>Le candidat comprend ce qu’implique le règlement général sur la protection des données.</p> <p>Le candidat connaît les techniques pour vendre la protection des données à ses clients.</p> <p>Le candidat cite 3 bonnes pratiques pour protéger son ordinateur (mise en place de mots de passe, crypter son disque dur, fermer sa session, le chiffrement, effacement définitif de ses données...).</p>
<p>C.3 Travailler de façon collaborative dans le cadre de sa relation-client en utilisant les outils distanciels appropriés et en adoptant les bons réflexes relationnels afin de travailler efficacement et de garantir la qualité du contact avec son client.</p>	<p><u>Cas pratiques :</u></p> <p>Le candidat complète deux supports.</p> <p>Un support ayant pour objectif de faire un état des lieux des outils utilisés dans le cadre son activité :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les outils actuels - Les besoins remplis - Les avantages et inconvénients - Son choix : je garde/je supprime/je choisis un autre outil 	<p>Lors du Cas Pratique :</p> <p>Le candidat identifie les outils adéquats pour répondre aux besoins de ses clients dans le cadre de son activité.</p>

	<p>Un support ayant pour objectif de cibler les nouveaux outils à utiliser dans le cadre de son activité :</p> <ul style="list-style-type: none">- Mes besoins- Mes outils- Points d'actions	
--	--	--