

INTITULE DE LA CERTIFICATION		
CONVAINCRE ET COMMUNIQUER DANS SON ACTIVITE D'INDEPENDANT		
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 social et professionnel où les outils de communication occupent une place conséquente, cette certification garantit à tout professionnel qui en aurait besoin de s'outiller pour développer sa réputation professionnelle en abordant à la fois les moyens traditionnels et les réseaux sociaux.		
REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
C1. Communiquer son offre en mobilisant les réseaux sociaux , en développant et en entretenant son réseau pour accroître sa visibilité professionnelle.	<p>Questionnaire : Le candidat doit réaliser un questionnaire répondant à différentes problématiques parmi les suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comment optimiser son profil LinkedIn ? - Comment devenir un contributeur actif ? - Comment développer son réseau ? 	<p>Lors du questionnaire le candidat répond correctement aux questions portant sur les thèmes ci-dessous :</p> <p>Le candidat montre l'importance de présenter son offre en mettant en évidence le bénéfice client.</p> <p>Le candidat démontre qu'il sait comment compléter les différentes sections d'un profil</p>

		<p>Linkedin et connaît les manipulations à effectuer sur l’outil pour avoir une activité régulière (utiliser la messagerie, partager des posts, rédiger des articles, participer à des groupes, créer un groupe).</p> <p>Le candidat a répondu correctement aux moyens d’optimiser son profil LinkedIn (photo, photo de couverture, titre en lien avec son expertise, rédiger un résumé mettant en évidence son expertise/ses micros-cibles et ses bénéfices clients, soigner ses expériences).</p> <p>Le candidat a répondu correctement aux moyens pour devenir un contributeur actif (publier régulièrement des citations, des articles, des vidéos ; aimer, commenter et partager les contenus de ses relations ; participer à des communautés thématiques).</p> <p>Le candidat a répondu correctement aux moyens pour développer son réseau (entrer en contact avec tous ses clients actuels, rechercher parmi leurs réseaux d’éventuels prospects et/ou partenaires).</p>
--	--	---

<p>C2. Présenter son offre à distance et/ou devant ses clients en initiant l'échange et en utilisant des techniques de communication orale afin d'identifier les besoins et de convaincre ses clients.</p>	<p><u>Mise en situation professionnelle reconstituée (1)</u> :</p> <p>En binôme, l'un des candidats joue le rôle d'un prospect et le second le rôle du consultant.</p> <p>Le candidat ayant le rôle du consultant se présente, cadre son intervention et identifie le besoin de son interlocuteur avant de présenter son offre.</p> <p>Le formateur complète une grille d'évaluation. Cette grille reprend les éléments sur la forme et le fond (voir critères d'évaluation ci-contre).</p>	<p>Lors de la 1ère mise en situation professionnelle reconstituée :</p> <p>Le candidat est évalué sur le fond et la forme de son intervention.</p> <p style="text-align: center;">Pour le rôle du consultant</p> <p><u>La forme :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - La voix du candidat est stable et engageante, - Le débit de la voix est convenable, - Le volume sonore est audible, - L'articulation et la prononciation sont claires, - La syntaxe est correcte, - Les émotions sont maîtrisées (gestion du stress), - Le niveau d'énergie est correct, - Sourire, - Respect des silences, - Le candidat se positionne en tant que chef d'orchestre. <p><u>Le fond :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat présente sa carte de visite verbale efficacement et synthétiquement (expertise, micro-cible et bénéfice client),
---	--	---

		<ul style="list-style-type: none">- Le candidat questionne son interlocuteur afin de comprendre son environnement et d'identifier ses besoins,- Le candidat fait preuve d'écoute et dirige pleinement l'échange. <p style="text-align: center;">Pour le rôle du prospect</p> <p><u>La forme :</u></p> <ul style="list-style-type: none">- La voix du candidat est stable et engageante,- Le débit de la voix est convenable,- Le volume sonore est audible,- L'articulation et la prononciation sont claires,- La syntaxe est correcte,- Les émotions sont maîtrisées (gestion du stress),- Le niveau d'énergie est correct,- Sourire,- Respect des silences. <p><u>Le fond :</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Le candidat écoute attentivement son interlocuteur,- Le candidat attend que son interlocuteur l'interroge pour exprimer son besoin,
--	--	--

	<p><u>Mise en situation professionnelle reconstituée (2)</u> : A l'aide d'un support de présentation réalisé en amont, le candidat se présente, cadre son intervention, explique son offre puis invite son auditoire à des questions/réponses (durée 5/10 min).</p>	<ul style="list-style-type: none">- Le candidat questionne son interlocuteur sur son offre. <p>Lors d'une seconde mise en situation professionnelle reconstituée le candidat est évalué sur :</p> <p><u>La forme :</u></p> <p>La communication verbale et non verbale du candidat est appropriée à la situation :</p> <ul style="list-style-type: none">- Sa voix est stable- Sa gestuelle est appropriée- Il est souriant- Il est en interaction avec son auditoire- Il respecte les silences- Il est à l'écoute <p>Le support de présentation (Word ou Power Point) du candidat est clair et synthétique.</p> <p><u>Le Fond :</u></p> <p>La présentation du candidat a été préparée en amont :</p> <ul style="list-style-type: none">- Il n'y a pas d'hésitation et/ou de doute dans son discours
--	--	---

		<p>- Il maîtrise son sujet</p> <p>Le candidat cadre sa présentation dès le début de son intervention.</p> <p>Le candidat fait preuve de conviction et donne envie d'un partenariat.</p>
<p>C3. Structurer et co-construire avec son client sa mission en déployant une méthode de questionnement, en identifiant les critères de réussite (coût, délais, qualité) et des objectifs réalisables pour instaurer une relation de confiance avec son client.</p>	<p>Mises en situations individuelles : le candidat est amené à réaliser 6 petites mises en situation sur les thèmes suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Kick off meeting</i> - Annoncer un objectif engageant - Suivre un objectif engageant - Recadrer - Savoir gérer un conflit - Savoir dire non 	<p>Lors des 6 mises en situations individuelles il est attendu que :</p> <p>Le candidat identifie les conditions et critères de réussite d'une mission (Coût, délais, qualité).</p> <p>Le candidat identifie les incontournables du <i>Kick-off meeting</i> (définir un ordre du jour précis, valider les objectifs du projet, identifier le rôle de chacun, partager les risques, rappeler les engagements de la proposition commerciale, envoyer un compte rendu).</p> <p>Le candidat se fixe des objectifs (spécifiques, mesurables, acceptables, réalistes et temporellement définis) et veille à leurs réalisations.</p> <p>Le candidat identifie l'écart entre les objectifs et les faits et connaît les techniques pour recadrer en cas de dérives.</p>

		<p>Le candidat connaît les techniques pour répondre à une objection (silence, quittance, question de précision ou question orientée solution).</p> <p>Le candidat connaît les éléments essentiels pour bien terminer une mission (organisation d'une réunion de bilan, remercier l'ensemble des interlocuteurs, envoyer un questionnaire de satisfaction, transmettre la dernière facture rapidement).</p>
--	--	--