

**Référentiel de certification :**  
**« Exercice d'une activité autonome de consultant en Portage Salarial »**

<b>REFERENTIEL DE COMPETENCES</b> <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<b>REFERENTIEL D'EVALUATION</b> <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
	<b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>	<b>CRITÈRES D'ÉVALUATION</b>
<p>C1.1 Élaborer une offre commerciale afin de répondre à une demande de service d'un prospect dans le format et les normes attendues en répondant à sa problématique et en mettant en avant ses points forts.</p>	<p>Cas pratique sur la base d'une situation professionnelle reconstituée, de l'élaboration d'une offre commerciale et tarifaire</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Soit à partir d'une offre faite par le candidat</li> <li>- Soit sur un sujet donné</li> </ul> <p>La synthèse intégrée au rapport final évalué par le jury devra inclure a minima :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La description du contexte et de la problématique exprimée</li> <li>- La description de l'offre commerciale</li> <li>- La description du tarif proposé</li> <li>- Une argumentation présentant les éléments différenciant.</li> <li>- Le prévisionnel de chiffre d'affaires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'analyse de la demande est précise et en phase avec la demande client</li> <li>- Les sources d'information sont pertinentes, suffisantes, et permettent d'analyser la cible</li> <li>- L'offre commerciale est complète et en phase avec le besoin exprimé.</li> <li>- Les éléments de différenciation sont décrits et les écarts avec les solutions concurrentes sont précisées</li> </ul>
<p>C1.2 Définir une offre tarifaire pertinente en prenant en compte sa rentabilité, des indicateurs</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- La proposition commerciale est détaillée</li> </ul>

**Référentiel de certification :**

**« Exercice d'une activité autonome de consultant en Portage Salarial »**

<p>pertinents (diplôme/qualifications, expérience, lieu de la mission, besoin client...) et les spécificités de son activité (nombre de jours à facturer/montant à facturer pour assurer son salaire en prenant en compte les charges diverses).</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les prix pratiqués sont cohérents avec le niveau de revenu visé (exemple d'indicateurs à argumenter : taux temps réel passé / temps facturé, prix jour tenant compte du prévisionnel réel de dépense liée à la mission, ...)</li> <li>- Le pilotage commercial est effectif avec prévisionnel de chiffre d'affaires et suivi</li> </ul>
<p>C2.1 Mettre en œuvre le plan de prospection de nouvelles missions, en mettant en place les actions adaptées de promotion de son offre (média sociaux, mailing...), et de développement de son réseau de prescripteurs (apporteurs d'affaires, partenaires) afin d'atteindre les objectifs commerciaux fixés par le consultant autonome.</p>	<p>A partir d'une situation professionnelle reconstituée ou réelle, le candidat décrit son plan de prospection.</p> <p>La synthèse intégrée au rapport final évalué par le jury devra inclure a minima :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La description du plan de prospection</li> <li>- Les objectifs fixés</li> <li>- Les outils et actions mis en oeuvre</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le plan de prospection est précis et en phase avec les moyens mis en œuvre</li> <li>- Les outils et actions de prospection sont décrits et en phase avec la situation professionnelle présentée et améliorent la transformation du prospect en client (amélioration du taux de conversion)</li> <li>- Les outils de marketing digital présentés (publications web, emails, réseaux sociaux) permettent de développer un réseau de prescripteurs et/ou de clients (liste et taux de progression du nombre de prescripteurs et/ou de clients)</li> </ul>

**Référentiel de certification :**

**« Exercice d'une activité autonome de consultant en Portage Salarial »**

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'approche de la cible de clientèle est en phase avec les objectifs du plan de prospection</li> </ul>
<p>C2.2 Communiquer, questionner, argumenter et traiter les objections à l'oral comme à l'écrit, pour défendre ses positions et obtenir l'adhésion de son client et cela en présentiel ou à distance.</p>	<p>Mise en situation professionnelle de l'offre commerciale et technique devant un jury de professionnels</p> <p>La présentation à l'oral et sur un temps limité devra a minima :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Présenter son offre</li> <li>- Présenter son argumentation</li> <li>- Répondre aux éventuelles objections</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'expression orale est claire et le langage utilisé est en phase avec le public</li> <li>- La présentation de l'offre est précise et complète.</li> <li>- La proposition commerciale précise les besoins exprimés et la problématique sous-jacente</li> <li>- Les éléments de différenciation sont exprimés</li> <li>- Les éventuelles objections sont traitées avec efficacité</li> </ul>

## Référentiel de certification :

### « Exercice d'une activité autonome de consultant en Portage Salarial »

<p>C3.1 Structurer un projet ou une mission en mettant en application une méthode et les solutions techniques adaptées (solutions numériques), permettant de respecter les attentes de clients, la production des livrables attendus et les engagements du cahier des charges ou de la proposition</p>	<p>A partir d'une situation professionnelle reconstituée ou réelle, le candidat présente à l'écrit la façon dont il exécute et conduit sa mission.</p> <p>La synthèse intégrée au rapport final évalué par le jury devra inclure a minima :</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La structure du projet ou de la mission est cohérente et en phase avec les objectifs et moyens présentés</li> <li>- Les livrables sont décrits et en phase avec la mission</li> </ul>
<p>C3.2 Organiser et planifier les tâches en fonction des moyens techniques et humains et en fixant des indicateurs de performance et de suivi pour atteindre l'objectif attendu et anticiper les retards ou dysfonctionnement, et mettre en œuvre si besoin les actions correctives.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La description du déroulé de la mission</li> <li>- La description des moyens mis en œuvre</li> <li>- La description des outils et méthodes utilisés</li> <li>- La planification des activités</li> <li>- Les indicateurs de suivi</li> <li>- La description des livrables</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La planification présentée est en phase avec les objectifs et moyens</li> <li>- Les objectifs fixés sont réalistes</li> <li>- Les indicateurs sont décrits et en phase avec la mission.</li> <li>- Les écarts constatés sont en phase avec la situation professionnelle présentée.</li> <li>- Les actions correctives sont décrites et permettent de réduire les écarts</li> </ul>
<p>C3.3 Mettre en œuvre un dispositif d'anticipation des risques et apporter des solutions pour les problèmes rencontrés durant la mission afin d'atteindre l'objectif fixé.</p>	<p>A partir d'une situation professionnelle reconstituée ou réelle, le candidat présente à l'écrit la façon dont il anticipe ou répond à un problème rencontré</p> <p>La synthèse intégrée au rapport final évalué par le jury devra inclure a minima :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Évaluation des risques préalables</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les dispositifs permettant d'éviter les risques sont décrits et en phase avec la situation professionnelle.</li> <li>- Les actions de résolutions de problèmes sont opérantes et en phase avec la situation professionnelle et l'objectif visé</li> </ul>

**Référentiel de certification :**  
**« Exercice d'une activité autonome de consultant en Portage Salarial »**

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La description des dispositifs mis en place pour anticiper les problèmes</li> <li>- Les actions mise en œuvre en cas de problèmes</li> </ul>	
<p>C4.1 Mettre en œuvre un système de développement commercial sur la fidélisation, afin de faciliter le réachat de mission.</p>	<p>A partir d'une situation professionnelle reconstituée ou réelle, le candidat présente à l'écrit la façon dont il fidélise ses clients et facilite le réachat.</p> <p>La synthèse intégrée au rapport final évalué par le jury devra inclure a minima :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le dispositif de suivi de ses clients (une fois la mission terminée)</li> <li>- Le dispositif d'information de sa clientèle</li> <li>- La présentation des outils et méthodes utilisés pour fidéliser.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Un outil de suivi d'efficacité commerciale est utilisé pour améliorer la fidélisation et le réachat de mission.</li> <li>- Des dispositifs d'informations (news letters, publications) et de suivi des mails envoyés aux clients, sont mis en place, et permettent leur fidélisation (retours clients, nombre de prescriptions clients)</li> </ul>