



LA PLASTURGIE
Créateurs du futur

CQP Plasturgie Technico-Commercial

OUTIL

4

Livret d'évaluation
des compétences

Candidat



Nom : _____

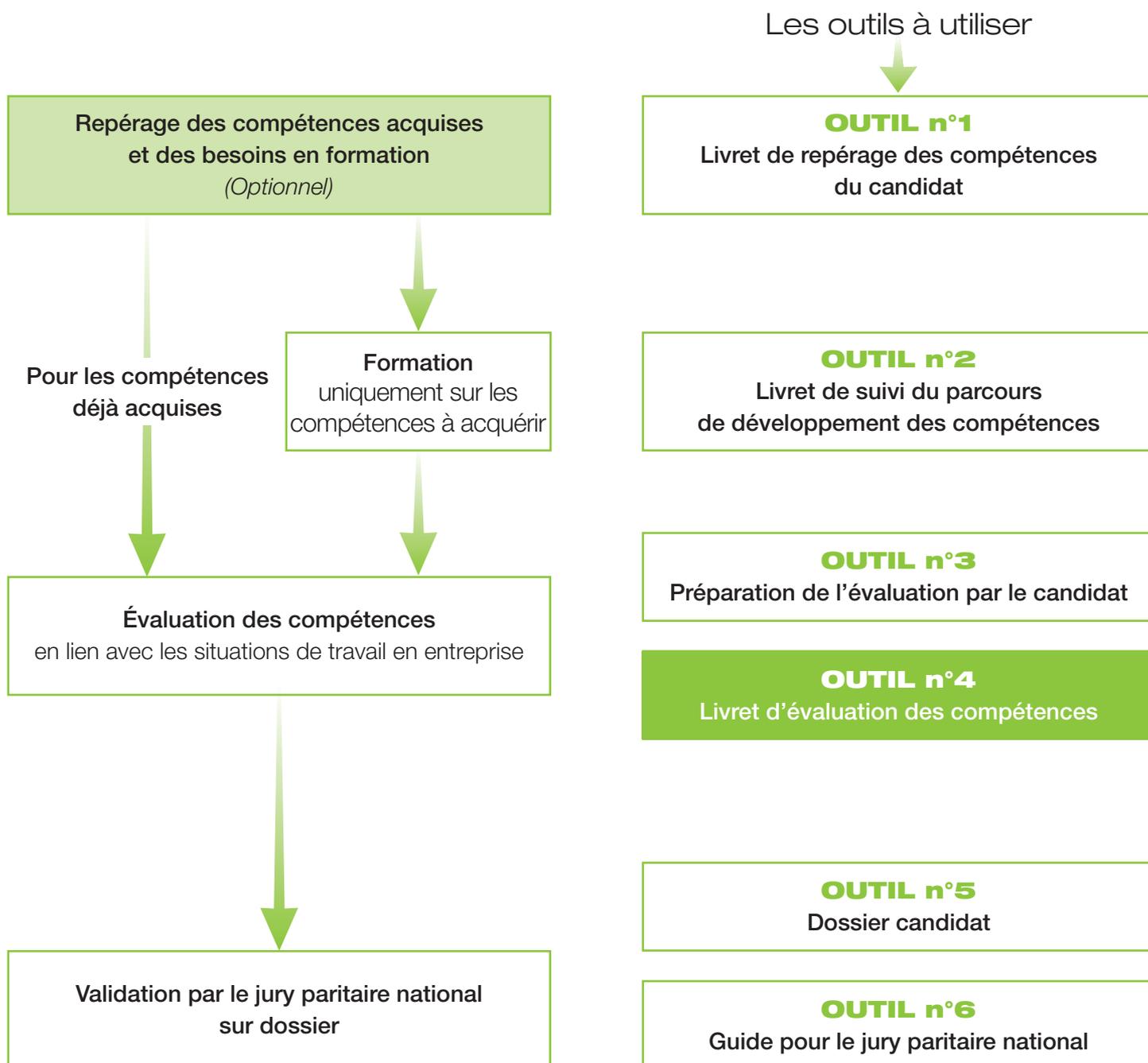
Prénom : _____

Entreprise : _____

Présentation de la démarche de repérage des compétences

Les différents outils de la démarche Technico-Commercial

Ces outils sont à utiliser tout au long de la démarche CQP.



Mode d'emploi pour l'évaluation des compétences

- ➔ Ce CQP Plasturgie est constitué de 8 compétences. Pour obtenir le CQP Plasturgie, le candidat doit être évalué et validé sur chacune de ces 5 compétences
- ➔ Ce livret d'évaluation est l'outil qui permet d'évaluer le candidat pour chacune de ces compétences.
- ➔ Cette évaluation est identique quelles que soient les modalités d'acquisition des compétences : formation, expérience professionnelle, ...

Les acteurs de l'évaluation

- ➔ Le candidat.
- ➔ Les évaluateurs :
 - un **professionnel du métier** ayant une connaissance professionnelle actualisée du métier ciblé, du procédé et des outils utilisés par le candidat ;
 - un **évaluateur CQP Plasturgie**.

Préparation de l'évaluation

Quand faut-il organiser l'évaluation ?

L'évaluation intervient lorsque les compétences décrites dans le référentiel du CQP Plasturgie sont acquises par le candidat.

Elle peut se dérouler en différentes étapes, au fur et à mesure de l'acquisition des compétences. Elle peut également se dérouler en une seule étape, sur l'ensemble des compétences.

Lorsque le candidat a déjà acquis ces compétences au cours de son expérience professionnelle :

- prévoir un temps de préparation de l'évaluation ;
- organiser l'évaluation après ce temps de préparation.

Lorsque le candidat a acquis ces compétences par un parcours de développement au poste de travail et/ou une formation :

- prévoir un temps de mise en pratique des compétences suffisant : une période d'un mois à minima est conseillée ;
- apprécier si le candidat est prêt pour l'évaluation (temps de pratique suffisant, compétences acquises) ;
- prévoir un temps de préparation de l'évaluation ;
- organiser l'évaluation après ce temps de préparation.

Dans le cadre d'une formation en alternance, l'évaluation se déroule dans le dernier mois de la période en entreprise, en fin de contrat.

Lorsqu'il n'est pas possible d'organiser certaines situations professionnelles en entreprise, l'évaluation peut s'appuyer sur des situations professionnelles reconstituées, organisées en centre de formation.

Comment préparer l'évaluation ?

- Le candidat **rassemble les différents éléments issus de son activité professionnelle** ou de sa période de mise en pratique en situation professionnelle : exemples de situations professionnelles rencontrées, en lien avec chacune des compétences, procédures, instructions, règles de travail, outils de suivi d'indicateurs ou tout autre document issu de son activité.

Pour préparer l'évaluation, le candidat doit utiliser l'**outil n° 3 : Préparation de l'évaluation par le candidat**. Il peut également s'appuyer sur l'**outil n° 4 : Livret d'évaluation des compétences**.

- Les évaluateurs doivent prendre connaissance de l'activité professionnelle du candidat, des documents et des éléments sur lesquels l'entretien va s'appuyer.

Déroulement de l'évaluation

L'évaluation se déroule **sous la forme d'une observation** des activités du candidat en situation de travail et d'un **entretien**.

- L'observation doit se dérouler avant l'entretien d'évaluation.
- L'observation en situation professionnelle peut se dérouler sur **1 à 2h**. Elle peut être renouvelée si nécessaire.
- L'évaluation se déroule au total sur **3 à 4 heures**.

L'évaluation est **menée par l'évaluateur CQP Plasturgie**. C'est lui, en effet, qui décide si la compétence est maîtrisée ou non, après concertation avec l'évaluateur professionnel du métier.

L'évaluateur CQP Plasturgie **doit utiliser ce livret d'évaluation**, outil élaboré par la CNPE de la Plasturgie¹.

Chaque compétence est évaluée **à l'aide des critères d'évaluation** qui permettent de rendre l'évaluation plus objective en indiquant des éléments mesurables.

Ces critères d'évaluation, identiques pour tous les candidats, permettent de garantir la valeur du CQP Plasturgie délivré.



L'évaluation doit être **formelle**, organisée selon les indications figurant dans le présent document et ne saurait **en aucun cas se limiter à une simple appréciation** d'ordre général sur les activités du candidat.

L'entretien d'évaluation doit être **préparé et planifié** au moins 15 jours à l'avance.

Après évaluation, l'évaluateur CQP Plasturgie :

- remet une copie du livret renseigné au candidat et, avec son accord, au professionnel du métier ayant participé à l'évaluation ;
- adresse le livret renseigné au secrétariat des CQP Plasturgie et du jury paritaire national.

¹ Commission Nationale Paritaire de l'Emploi : instance paritaire représentant les employeurs et les salariés de la Plasturgie

Evaluation des compétences du candidat

Compétence 1 - Préparer, planifier et organiser ses activités commerciales

- Analyser son activité et ses marchés.
- Optimiser la prospection.
- Identifier les prospects

Comment évaluer ?

- ➔ **Entretien sur les activités professionnelles réalisées par le candidat** au cours de son expérience :
 - présentation et commentaires par le candidat d'un planning de prospection qu'il a élaboré (en faisant ressortir le potentiel de vente des cibles, la typologie des clients, leur appartenance à un segment, la préparation de rendez-vous de clients ...)
 - un support de communication est conseillé..

Sur quels documents vous appuyer pour l'évaluation ?

A titre d'exemple :

- un planning de prospection

CONSIGNE : Pour chaque critère d'évaluation, vous devez cocher **OUI** ou **NON**.
La compétence est maîtrisée lorsque 70% des critères sont cochés OUI.



Questions à poser lors de l'entretien, elles sont à adapter au contexte de l'entreprise

- Comment vous y prenez-vous pour préparer votre prospection (timing, priorisation, segmentation, potentiel ...) ?
- Comment identifiez-vous vos prospects ?

Éléments de la compétence pour l'obtention du CQP Plasturgie	Critères d'évaluation	Observation en situation professionnelle le cas échéant		Entretien	
		OUI	NON	OUI	NON
Analyser son activité et ses marchés	• L'analyse tient compte de la situation actuelle du marché (technique, commerciale et économique)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les gammes des produits, des innovations et les avantages concurrentiels sont présentés	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Optimiser la prospection	• Les actions sont priorisées en fonction de leur nature et de leur importance	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Le temps de prospection est déterminé en prenant en compte des différents éléments liés à la prospection	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• La segmentation en cours dans l'entreprise est connue et expliquée	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• La clientèle est correctement répartie dans les différents segments	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Le potentiel de vente des cibles est défini	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Une fréquence de visite est attribuée en fonction de la typologie des clients	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les visites sont anticipées et préparées en fonction du planning de prospection	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Identifier les prospects	• Le planning de prospection est réalisé	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les prospects sont systématiquement identifiés en fonction des marchés ciblés	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

RESULTAT DE L'EVALUATION

La compétence est maîtrisée si 70% des critères sont cochés **OUI**, soit au moins 8 critères sur 12.

La compétence est maîtrisée (si 8 critères ou plus sont cochés OUI)

La compétence n'est pas maîtrisée

Evaluation des compétences du candidat

Compétence 2 - Prospecter et identifier les besoins et attentes des clients (produits, services)

- Réaliser une veille technologique.
- Définir le niveau d'attente des cibles (prospects, clients).
- Retranscrire la demande en cahier des charges.
- Apporter un conseil technique au client.

Comment évaluer ?

➔ **Entretien sur les activités professionnelles réalisées par le candidat** au cours de son expérience :

- présentation par le candidat de ses activités de prospection ;
- questionnement sur les activités réalisées et plus particulièrement sur :
 - l'analyse du besoin client ;
 - la capacité d'apport de conseil technique.

Sur quels documents vous appuyer pour l'évaluation ?

A titre d'exemple :

- document utilisé dans la collecte des exigences client ;
- un cahier des charges d'un des clients / prospects

CONSIGNE : Pour chaque critère d'évaluation, vous devez cocher **OUI** ou **NON**.
La compétence est maîtrisée lorsque 70% des critères sont cochés OUI.



Questions à poser lors de l'entretien, elles sont à adapter au contexte de l'entreprise

- Où allez-vous chercher des éléments de veille technologique ? Comment vous assurez-vous de leur pertinence, véracité ?
- Comment identifiez-vous et définissez-vous les exigences et les contraintes du client ?
- Pouvez-vous donner des exemples de conseils techniques apportés à l'un de vos clients ? Comment intégrez-vous les contraintes de l'entreprise ?

Éléments de la compétence pour l'obtention du CQP Plasturgie	Critères d'évaluation 	Observation en situation professionnelle le cas échéant		Entretien	
		OUI	NON	OUI	NON
Réaliser une veille technologique	• La veille est planifiée et les objectifs définis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les éléments et les sources de recherches sont pertinents et correctement ciblés	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• La pertinence, la fiabilité et la crédibilité de l'information sont vérifiées	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Définir le niveau d'attente des cibles (prospects, clients)	• Le besoin du client/prospect est explicité	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les exigences et les contraintes du client/prospect sont clairement identifiées	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Retranscrire la demande en cahier des charges	• Le cahier des charges est réalisé	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Le cahier des charges reprend l'ensemble des éléments de la demande	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Apporter un conseil technique au client	• Le client/prospect est orienté vers la bonne solution technique	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les contraintes de l'entreprise sont respectées	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• L'accord répond aux demandes du client	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

RESULTAT DE L'EVALUATION

La compétence est maîtrisée si 70% des critères sont cochés **OUI**, soit au moins 7 critères sur 10.

La compétence est maîtrisée (si 7 critères ou plus sont cochés OUI)

La compétence n'est pas maîtrisée

Evaluation des compétences du candidat

Compétence 3 - Négocier une proposition commerciale et conclure une vente

- Monter et préparer une affaire, une offre
- Mettre en œuvre une stratégie d'approche
- Mobiliser les moyens matériels, humains et d'informations pour préparer une négociation
- Conduire un entretien commercial
- Interpréter et expliciter le chiffrage d'un produit, d'un process ou d'un service
- Conclure la vente (contrat, modalités, délais, encaissement...)

Comment évaluer ?

- ➔ **Entretien sur les activités professionnelles réalisées par le candidat** au cours de son expérience ou de sa période de mise en pratique :
 - présentation et commentaires par le candidat des différents documents :
 - une proposition commerciale ;
 - un dossier de vente comprenant les différents éléments inhérents à l'affaire ;
 - un contrat de vente avec les conditions inhérentes.

Sur quels documents vous appuyer pour l'évaluation ?

A titre d'exemple :

- une proposition commerciale ;
- un dossier de vente comprenant les différents éléments inhérents à l'affaire ;
- un contrat de vente avec les conditions inhérentes.

CONSIGNE : Pour chaque critère d'évaluation, vous devez cocher **OUI** ou **NON**.
La compétence est maîtrisée lorsque 70% des critères sont cochés OUI.



Questions à poser lors de l'entretien, elles sont à adapter au contexte de l'entreprise

- Pouvez-vous donner des exemples d'offres / affaires que vous avez montées ?
- Quels sont les éléments que vous mettez en œuvre pour préparer une négociation commerciale ? Avec quels moyens ?
- Quels sont les temps forts, les étapes, les points incontournables d'un entretien commercial ?
- Pouvez-vous détailler des différents éléments d'un chiffrage que vous avez réalisé ?
- Pouvez-vous citer les différents critères liés à la conclusion d'une vente ?

Éléments de la compétence pour l'obtention du CQP Plasturgie	Critères d'évaluation 	Observation en situation professionnelle le cas échéant		Entretien	
		OUI	NON	OUI	NON
Monter et préparer une affaire, une offre	• L'offre est pertinente vis-à-vis de l'attente client	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Aucun élément de l'offre n'est négligé (besoins services, informations juridiques...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mettre en œuvre une stratégie d'approche	• La zone d'action et/ou le produit/service concernés sont définis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• La stratégie d'approche choisie tient compte du contexte économique, des données recueillies sur la concurrence	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• L'objectif avant toute prise de contact et/ou visite es déterminé	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mobiliser les moyens matériels, humains et d'informations pour préparer une négociation	• Les ressources sollicitées sont pertinentes par rapport aux besoins	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Conduire un entretien commercial	• Les arguments présentés sont pertinents, cohérents	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les objections du client sont prises en compte et des propositions pertinentes sont formulées	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• L'entretien commercial est conduit selon le temps alloué	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Une synthèse de l'entretien est réalisée	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Interpréter et expliciter le chiffrage d'un produit, d'un process ou d'un service	• Les différents éléments du chiffrage sont connus et maîtrisés	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Le chiffrage est commenté et clairement explicité	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Conclure la vente (contrat, modalités, délais, encaissement...)	• Les différents critères (modalités, délais, encaissement...) sont respectés	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les objectifs de vente sont atteints	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

RESULTAT DE L'EVALUATION

La compétence est maîtrisée si 70% des critères sont cochés **OUI**, soit au moins 10 critères sur 14.

La compétence est maîtrisée (si 10 critères ou plus sont cochés OUI)

La compétence n'est pas maîtrisée

Evaluation des compétences du candidat

Compétence 4 - Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle

- Assurer le suivi, gérer son portefeuille clients.
- S'adapter aux évolutions des marchés et des réglementations.
- Participer au traitement des réclamations.
- Formaliser et suivre un plan d'action commercial.

Comment évaluer ?

- ⊕ **Entretien sur les activités professionnelles réalisées par le candidat** au cours de son expérience ou de sa période de mise en pratique :
 - présentation par le candidat de ses activités de fidélisation ;
 - questionnement sur les activités réalisées et plus particulièrement sur :
 - la gestion de son portefeuille client ;
 - la gestion des réclamations.

Sur quels documents vous appuyer pour l'évaluation ?

A titre d'exemple :

- un plan d'action commerciale que vous avez géré ;
- un dossier de traitement de réclamation.

CONSIGNE : Pour chaque critère d'évaluation, vous devez cocher **OUI** ou **NON**.
La compétence est maîtrisée lorsque 70% des critères sont cochés OUI.



Questions à poser lors de l'entretien, elles sont à adapter au contexte de l'entreprise

- Comment gérez-vous votre portefeuille clients ? Comment faites-vous évoluer ce portefeuille ?
- Pouvez-vous donner des exemples de traitement de réclamations que vous avez eu à gérer ?

Éléments de la compétence pour l'obtention du CQP Plasturgie	Critères d'évaluation	Observation en situation professionnelle le cas échéant		Entretien	
		OUI	NON	OUI	NON
Assurer le suivi, gérer son portefeuille clients	• Le portefeuille clients est formalisé et tenu à jour	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les actions à réaliser (relances, nouvelles prospection...) sont programmées et réalisées dans les temps	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
S'adapter aux évolutions des marchés et des réglementations	• Les évolutions sont surveillées et connues	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les adaptations au niveau des offres sont réalisées en temps et en heure	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Participer au traitement des réclamations	• Les réclamations sont recueillies et enregistrées	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• La solution souhaitée par le réclamant est identifiée	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les réclamations sont rapidement et systématiquement traitées	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• La solution décidée est pertinente et mise en œuvre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Formaliser et suivre un plan d'action commercial	• Le suivi de la bonne réalisation de l'affaire est réalisé en respectant les différents critères (modalités, délais de paiements, délais de réalisation)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

RESULTAT DE L'ÉVALUATION

La compétence est maîtrisée si 70% des critères sont cochés **OUI**, soit au moins 7 critères sur 9.

La compétence est maîtrisée (si 7 critères ou plus sont cochés OUI)

La compétence n'est pas maîtrisée

Evaluation des compétences du candidat

Compétence 5 - Lire un plan technique et appliquer les règles de conception/écoconception d'un produit plastique et/ou composite

- Lire et expliquer les dessins (de définition et d'ensemble) de produits déjà définis sur papier et sur logiciel de DAO.
- Représenter un ensemble mécanique simple sous forme de croquis et sous forme de schéma.
- Prendre en compte l'aspect entre fonction des produits et propriétés des matériaux.
- Maîtriser les liens produits/technique de transformation.
- Situer l'éco-conception et identifier les enjeux en termes de réglementations, méthodes et outils existants.
- Décrire les solutions techniques et proposer des voies d'amélioration dans le cadre de la démarche d'écoconception.

Comment évaluer ?

- ➔ **Entretien sur les activités professionnelles réalisées par le candidat** au cours de son expérience ou de sa période de mise en pratique :
 - présentation et commentaires par le candidat de :
 - un plan de produit vendu par l'entreprise ;
 - l'impact de l'écoconception sur des solutions techniques sur un produit

Sur quels documents vous appuyer pour l'évaluation ?

A titre d'exemple :

- un plan de produit vendu par l'entreprise ;
- des croquis schémas que vous avez réalisés pour des clients ;
- les réglementations en lien avec le secteur et l'écoconception.

CONSIGNE : Pour chaque critère d'évaluation, vous devez cocher **OUI** ou **NON**.
La compétence est maîtrisée lorsque 70% des critères sont cochés OUI.



Questions à poser lors de l'entretien, elles sont à adapter au contexte de l'entreprise

- Quels types de documents techniques êtes-vous amenés à lire ? Donner des exemples.
- Pouvez-vous donner des exemples de liens entre les matériaux utilisés et les fonctions d'un produit réalisé par la société ?
- Quelles sont les implications de l'utilisation de ces matériaux sur les techniques de fabrication utilisées dans votre société ?
- Quels sont les principaux enjeux de l'éco-conception (réglementaires, méthodes, outils) ?
- Pouvez-vous donner des exemples de prise en compte de l'écoconception à travers les étapes de conception du produit ?

Éléments de la compétence pour l'obtention du CQP Plasturgie	Critères d'évaluation	Observation en situation professionnelle le cas échéant		Entretien	
		OUI	NON	OUI	NON
Lire et expliquer les dessins (de définition et d'ensemble) de produits déjà définis sur papier et sur logiciel de DAO	• Les différents types de dessins sont lus, compris et expliqués	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Des propositions de modifications sont réalisées	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Représenter un ensemble mécanique simple sous forme de croquis et sous forme de schéma	Un croquis/un schéma d'un ensemble mécanique est réalisé de manière claire et fonctionnelle	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Prendre en compte l'aspect entre fonction des produits et propriétés des matériaux	• Les propriétés des matériaux sont connues	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les contraintes liées aux matériaux prises en compte dans le produit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les opportunités offertes par les matériaux sont exploitées dans le produit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Maîtriser les liens produits/technique de transformation	• La (les) technique(s) de transformation de l'entreprise sont connus et expliqués	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• La définition du produit tient compte des différents aspects liés à sa technique de transformation	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Situer l'éco-conception et identifier les enjeux en termes de réglementations, méthodes et outils existants	• Les enjeux de l'écoconception sont connus et identifiés en termes de réglementations, méthodes et outils existants	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Décrire les solutions techniques et proposer des voies d'amélioration dans le cadre de la démarche d'éco-conception	• L'éco-conception est prise en compte à travers les étapes de conception du produit dans la limite de son champ de compétences	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

RESULTAT DE L'ÉVALUATION

La compétence est maîtrisée si 70% des critères sont cochés **OUI**, soit au moins 7 critères sur 10.

La compétence est maîtrisée (si 7 critères ou plus sont cochés OUI)

La compétence n'est pas maîtrisée

Evaluation des compétences du candidat

Compétence 6 - Analyser, identifier les contraintes techniques du client et tenir compte de la faisabilité technique de l'entreprise

- Utiliser le vocabulaire technique et les possibilités liées aux techniques de transformation de son domaine.
- Repérer et sélectionner les informations techniques par rapport aux besoins client.
- Valider les aspects Faisabilité – Coût – Qualité – Délais des produits de l'entreprise par rapport au cahier des charges client.
- Participer au suivi de projets

Comment évaluer ?

- ➔ **Entretien sur les activités professionnelles réalisées par le candidat** au cours de son expérience ou de sa période de mise en pratique :
 - présentation par le candidat de ses activités de validation de la faisabilité technique des produits ;
 - questionnement sur les activités réalisées et plus particulièrement sur :
 - la sélection des informations dans le besoin client ;
 - la validation de l'aspect technique du produit ;
 - son rôle dans la conduite de projet.

Sur quels documents vous appuyer pour l'évaluation ?

A titre d'exemple :

- les documents / outils de la gestion de projet utilisés dans votre entreprise (différents planning, gestion des moyens physiques et humains ...).

CONSIGNE : Pour chaque critère d'évaluation, vous devez cocher **OUI** ou **NON**.
La compétence est maîtrisée lorsque 70% des critères sont cochés OUI.



Questions à poser lors de l'entretien, elles sont à adapter au contexte de l'entreprise

- Pouvez-vous expliquer les principes des techniques de transformation utilisées dans votre entreprise ? Quels en sont les points forts et les points faibles ?
- Pouvez-vous donner des exemples de Faisabilité – Coût – Qualité – Délais de produits de votre entreprise ?
- Quels sont les outils et éventuellement logiciels utilisés par votre entreprise pour gérer les projets ? Quelle en est votre utilisation ?

Éléments de la compétence pour l'obtention du CQP Plasturgie	Critères d'évaluation	Observation en situation professionnelle le cas échéant		Entretien A remplir obligatoirement	
		OUI	NON	OUI	NON
Utiliser le vocabulaire technique et les possibilités liées aux techniques de transformation de son domaine	• Le vocabulaire technique lié à l'activité de son entreprise et connu et utilisé	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les possibilités liées aux techniques de transformation de son domaine sont connues et utilisées	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Repérer et sélectionner les informations techniques par rapport aux besoins client	• Les informations techniques repérées et sélectionnées sont justes et pertinentes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les informations techniques retenues traduisent bien le besoin client	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Valider les aspects Faisabilité – Coût – Qualité – Délais des produits de l'entreprise par rapport au cahier des charges client	• Le cycle de fabrication des produits de son entreprise est connu et maîtrisé	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• La vérification du cahier des charges client en termes de Faisabilité – Coût – Qualité – Délais est réalisée et anticipée	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Participer au suivi de projets	• Les outils de la gestion de projets sont maîtrisés	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les logiciels utilisés dans son entreprise sont exploités	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Le suivi des projets est réalisé dans son champ de compétences	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Sa participation au suivi de projet est active	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

RESULTAT DE L'ÉVALUATION

La compétence est maîtrisée si 70% des critères sont cochés **OUI**, soit au moins 7 critères sur 10.

La compétence est maîtrisée (si 7 critères ou plus sont cochés OUI)

La compétence n'est pas maîtrisée

Evaluation des compétences du candidat

Compétence 7 - Rendre compte et renseigner les indicateurs de l'activité commerciale

- Identifier les indicateurs de l'activité commerciale et leur signification.
- Renseigner les documents de suivi de son activité.
- Analyser les résultats de suivi des indicateurs de l'activité commerciale.
- Mettre en œuvre une démarche d'analyse des causes des écarts sur objectif et engager un plan d'action.
- Mettre en œuvre des mesures d'amélioration.

Comment évaluer ?

- ⊕ **Entretien sur les activités professionnelles réalisées par le candidat** au cours de son expérience ou de sa période de mise en pratique :
 - présentation par le candidat de ses activités de renseignement et d'analyse de l'activité commerciale ;
 - questionnement sur les activités réalisées et plus particulièrement sur :
 - les indicateurs utilisés dans le service du candidat et leur signification ;
 - l'analyse des indicateurs réalisée par le candidat.

Sur quels documents vous appuyer pour l'évaluation ?

A titre d'exemple :

- outils de suivi de l'activité utilisés ;
- tableau de bord élaboré et/ou suivi par vous-même ;
- rapports, compte-rendu, bilans d'activité que vous avez rédigés.

CONSIGNE : Pour chaque critère d'évaluation, vous devez cocher **OUI** ou **NON**.
La compétence est maîtrisée lorsque 70% des critères sont cochés OUI.



Questions à poser lors de l'entretien, elles sont à adapter au contexte de l'entreprise

- Quel type d'indicateurs de l'activité commerciale utilisez-vous ? Quelle est leur signification ?
- Quels documents ou systèmes d'information renseignez-vous ?
- Pouvez-vous donner des exemples d'analyse des causes d'écart sur objectif ? Quelles actions avez-vous proposées pour les éradiquer ? Avec quels résultats ?

Éléments de la compétence pour l'obtention du CQP Plasturgie	Critères d'évaluation	Observation en situation professionnelle le cas échéant		Entretien	
		OUI	NON	OUI	NON
Identifier les indicateurs de l'activité commerciale et leur signification	• Les indicateurs utilisés pour l'activité commerciale et leur signification sont expliqués	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• L'impact de son activité sur le résultat des indicateurs est expliqué	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Renseigner les documents de suivi de son activité	• Les outils de suivi d'indicateurs sont utilisés et renseignés selon les consignes et procédures	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Analyser les résultats de suivi des indicateurs de l'activité commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • L'analyse des résultats du suivi de ces indicateurs est pertinente • Les écarts ou les problématiques à traiter sont identifiés • Des objectifs d'amélioration sont déterminés 				
Mettre en œuvre une démarche d'analyse des causes des écarts sur objectif et engager un plan d'action	• Une démarche d'analyse est mise en œuvre avec rigueur et méthode (analyse des causes des écarts sur objectif, analyse de l'existant, interprétation du suivi des indicateurs, ...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• L'ensemble des causes est déterminé	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Le diagnostic posé est pertinent	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les actions d'amélioration proposées sont pertinentes et portent effectivement sur les causes ou les différents éléments identifiés	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Un plan d'action est défini	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mettre en œuvre des mesures d'amélioration	• Les mesures sont mises en œuvre en fonction du plan d'action	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les résultats obtenus par les actions correctives sont suivis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Un indicateur est mesuré en amont et en aval du projet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

RESULTAT DE L'ÉVALUATION

La compétence est maîtrisée si 70% des critères sont cochés **OUI**, soit au moins 10 critères sur 14.

La compétence est maîtrisée (si 10 critères ou plus sont cochés OUI)

La compétence n'est pas maîtrisée

Evaluation des compétences du candidat

Compétence 8 - Respecter les règles Qualité, Sécurité, Hygiène et Environnement dans son domaine

- Appliquer les règles de sécurité dans et hors entreprise.
- Appliquer les règles d'hygiène, de port de tenue de travail, de déplacement dans l'entreprise et chez les clients.
- Identifier les risques pour les personnes, les équipements et l'environnement liés à l'activité réalisée.
- Utiliser correctement les moyens de prévention et les équipements de protection collective et individuelle.
- Appliquer les mesures de protection de l'environnement selon les règles en vigueur dans l'entreprise et chez les clients.
- Appliquer les gestes et postures de travail préconisés lors du port de charges et les règles d'ergonomie définies.

Comment évaluer ?

➔ Observation en situation professionnelle

- ➔ **Entretien sur les activités professionnelles réalisées par le candidat** au cours de son expérience ou de sa période de mise en pratique :
 - présentation par le candidat de ses activités en lien avec les règles QHSE ;
 - questionnement sur les risques QHSE, dispositifs de sécurité et moyens de prévention en lien avec l'activité du candidat.

Sur quels documents vous appuyer pour l'évaluation ?

A titre d'exemple :

- procédures qualité et sécurité relevant de l'activité du candidat ;
- fiches de sécurité ;
- feuilles ou rapports d'anomalies.

CONSIGNE : Pour chaque critère d'évaluation, vous devez cocher **OUI** ou **NON**.
La compétence est maîtrisée lorsque 70% des critères sont cochés OUI.



Questions à poser lors de l'entretien, elles sont à adapter au contexte de l'entreprise

- Quelles sont les règles à respecter dans votre activité ?
- Que faites-vous pour respecter ces règles ?
- Quels sont les risques de sécurité liés à votre activité ? Quels moyens de prévention mettez-vous en œuvre pour les éviter ?
- Quelles mesures de protection de l'environnement appliquez-vous ?

Éléments de la compétence pour l'obtention du CQP Plasturgie	Critères d'évaluation 	Observation en situation professionnelle le cas échéant		Entretien A remplir obligatoirement	
		OUI	NON	OUI	NON
Appliquer les règles de sécurité Dans et hors entreprise	• Les règles et les procédures en vigueur dans l'entreprise et à l'extérieur sont expliquées	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les procédures sécurité en vigueur dans l'entreprise et à l'extérieur sont appliquées à bon escient et avec régularité	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les conséquences du non-respect des procédures sont expliquées	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Appliquer les règles d'hygiène, de port de tenue de travail, de déplacement dans l'entreprise et chez les clients	• Les règles d'hygiène, de port de tenue de travail, de déplacement en vigueur dans l'entreprise et chez les clients sont appliquées selon les consignes et avec régularité	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les conséquences du non-respect des procédures sont expliquées	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Identifier les risques pour les personnes, les équipements et l'environnement liés à l'activité réalisée	• Les principaux risques pour les personnes liés à l'activité réalisée et identifiés dans l'entreprise sont expliqués	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Utiliser correctement les moyens de prévention et les équipements de protection collective et individuelle	• Les moyens de prévention et de protection collective et individuelle mis à disposition par l'entreprise sont utilisés conformément aux exigences	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les conséquences du non-respect des procédures sont expliquées	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Appliquer les mesures de protection de l'environnement selon les règles en vigueur dans l'entreprise et chez les clients	• Les mesures de protection de l'environnement en vigueur dans l'entreprise et chez les clients sont appliquées (récupération des effluents et matières lors du nettoyage, tri sélectif, économies d'énergie ...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	• Les conséquences du non-respect des procédures sont expliquées	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Appliquer les gestes et postures de travail préconisés lors du port de charges et les règles d'ergonomie définies	• Les gestes et postures de travail et les règles d'ergonomie en vigueur dans l'entreprise sur la ligne de production sont expliqués et appliqués	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

RESULTAT DE L'ÉVALUATION

La compétence est maîtrisée si 70% des critères sont cochés **OUI**, soit au moins 7 critères sur 11.

La compétence est maîtrisée (si 7 critères ou plus sont cochés OUI)

La compétence n'est pas maîtrisée



Observations

Le candidat et les évaluateurs doivent apporter des commentaires.



Commentaires du candidat :

Commentaires de l'évaluateur professionnel du métier :

Commentaires de l'évaluateur CQP Plasturgie :



Résultats de l'évaluation



Nom/Prénom du candidat : _____

Compétence	Résultat	Observations
Compétence 1 Préparer, planifier et organiser ses activités commerciales	<input type="radio"/> Maîtrisée <input type="radio"/> Non maîtrisée	
Compétence 2 Prospecter et identifier les besoins et attentes des clients (produits, services)	<input type="radio"/> Maîtrisée <input type="radio"/> Non maîtrisée	
Compétence 3 Négocier une proposition commerciale et conclure une vente	<input type="radio"/> Maîtrisée <input type="radio"/> Non maîtrisée	
Compétence 4 Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle	<input type="radio"/> Maîtrisée <input type="radio"/> Non maîtrisée	
Compétence 5 Lire un plan technique et appliquer les règles de conception/écoconception d'un produit plastique et/ou composite	<input type="radio"/> Maîtrisée <input type="radio"/> Non maîtrisée	
Compétence 6 Analyser, identifier les contraintes techniques du client et tenir compte de la faisabilité technique de l'entreprise	<input type="radio"/> Maîtrisée <input type="radio"/> Non maîtrisée	
Compétence 7 Rendre compte et renseigner les indicateurs de l'activité commerciale	<input type="radio"/> Maîtrisée <input type="radio"/> Non maîtrisée	
Compétence 8 Respecter les règles Qualité, Sécurité, Hygiène et Environnement dans son domaine	<input type="radio"/> Maîtrisée <input type="radio"/> Non maîtrisée	



Repérage des compétences

CQP Plasturgie Technico-commercial en plasturgie et composites

Signatures



Candidat

NOM _____ Prénom _____

Signature :

Evaluateur CQP Plasturgie

NOM _____ Prénom _____

Entreprise _____ Fonction _____

N° de l'habilitation _____

Je soussigné(e) _____

Déclare conformes et sincères les renseignements apportés à ce dossier.

Date : _____

Signature :

Cachet de l'entreprise :

Evaluateur professionnel du métier

NOM _____ Prénom _____

Entreprise _____ Fonction _____

Je soussigné(e) _____

Déclare conformes et sincères les renseignements apportés à ce dossier.

Date : _____

Signature :

Cachet de l'entreprise :