



LA PLASTURGIE  
Créateurs du futur

# CQP Plasturgie Technico-Commercial

OUTIL

1

Livret de repérage  
des compétences du candidat

Candidat



Nom : \_\_\_\_\_

Prénom : \_\_\_\_\_

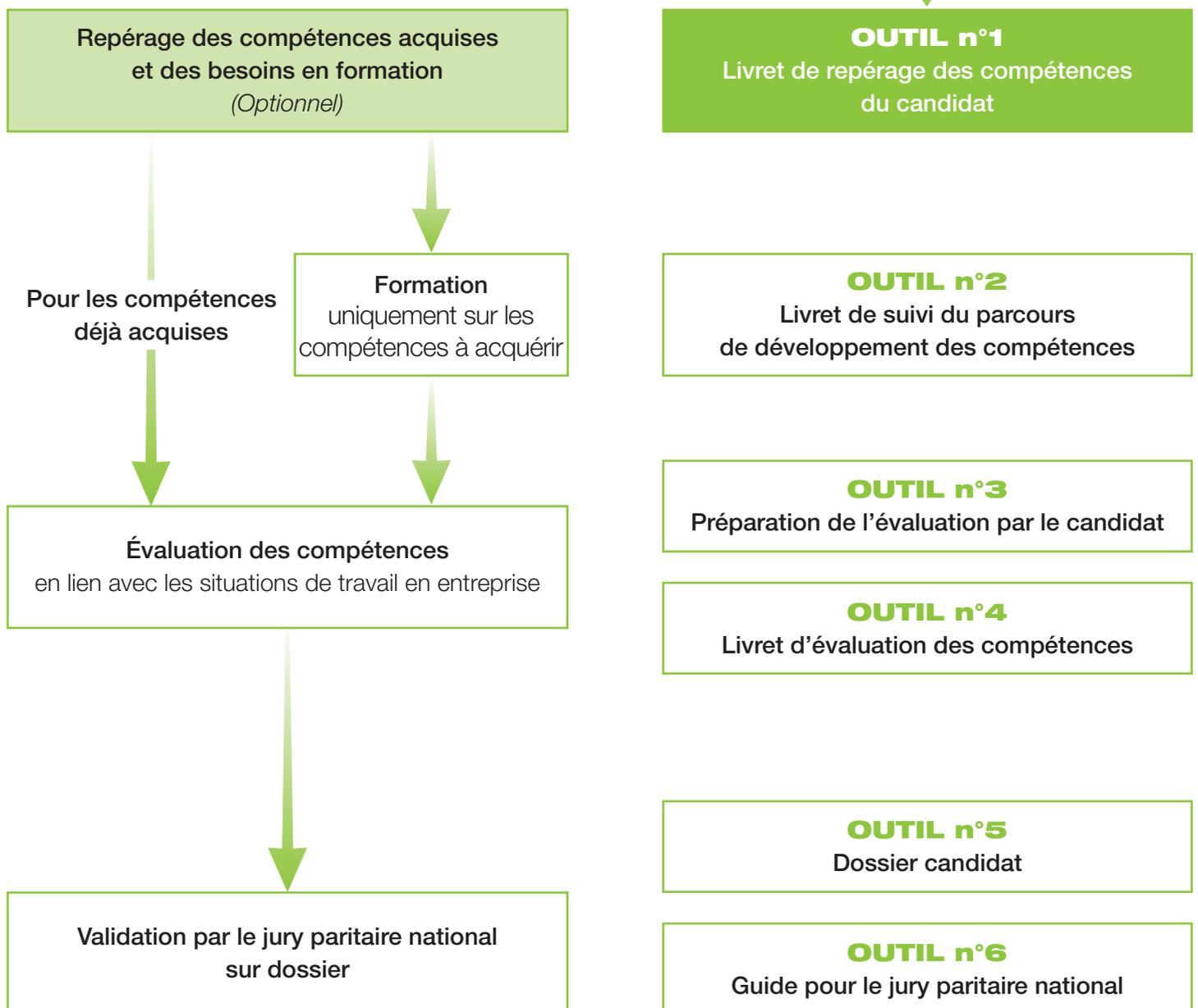
Entreprise : \_\_\_\_\_

# 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.

Les outils à utiliser





## Les acteurs de l'entretien de repérage des compétences

---

- ➔ Le candidat
- ➔ Un ou des intervenants ayant une connaissance professionnelle actualisée (moins de 3 ans) du métier ciblé et des procédés, la connaissance du référentiel du CQP Plasturgie, du dispositif et des outils et la compétence de conduite d'entretien
- ➔ Les intervenants du repérage doivent être habilités.
- ➔ Le choix des intervenants appartient à l'entreprise.



## Objectifs de l'entretien

---

- ➔ Présenter le CQP Plasturgie au candidat
- ➔ Identifier les compétences acquises
- ➔ Définir les éventuels besoins en formation du candidat au regard des compétences requises pour l'obtention du CQP Plasturgie

Ce livret de repérage des compétences, outil élaboré par la CNPE de la Plasturgie<sup>1</sup>, doit être utilisé pour l'entretien.

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



## Déroulement de l'entretien

# Accueil du candidat

- ➔ Rappel de l'objectif et du contexte de l'entretien : préparer le **CQP Plasturgie Technico-commercial en plasturgie et composites** en tenant compte **des compétences du candidat** et en **personnalisant le parcours de formation éventuel**.
- ➔ Cet entretien n'est ni une évaluation, ni un examen, c'est un **entretien de positionnement**. L'évaluation sur **l'ensemble des compétences** requises pour l'obtention du CQP Plasturgie sera réalisée **à l'issue du parcours du candidat**.
- ➔ **Présentation du CQP Plasturgie Technico-commercial en plasturgie et composites**. Il est constitué de huit compétences qui font chacune l'objet d'un repérage des compétences. Ces compétences sont les suivantes :
  1. Préparer, planifier et organiser ses activités commerciales.
  2. Prospecter et identifier les besoins et attentes des clients (produits, services).
  3. Négocier une proposition commerciale et conclure une vente.
  4. Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle.
  5. Lire un plan technique et appliquer les règles de conception/écoconception d'un produit plastique et/ou composite.
  6. Analyser, identifier les contraintes techniques du client et tenir compte de la faisabilité technique de l'entreprise.
  7. Rendre compte et renseigner les indicateurs de l'activité commerciale.
  8. Respecter les règles Qualité, Sécurité, Hygiène et Environnement dans son domaine.



## Analyse de l'expérience du candidat et repérage de ses compétences

- ➔ L'entretien va permettre de déterminer pour **quelles compétences le candidat doit suivre une formation** et pour **quelles compétences il peut être directement évalué**, ces compétences étant déjà acquises.
- ➔ Pour **mettre à l'aise** le candidat : lui poser quelques questions sur son **parcours professionnel, ses souhaits, sa motivation** pour le CQP Plasturgie avant de le questionner compétence par compétence (voir livret de repérage des compétences du candidat qui suit)
- ➔ Tout en utilisant le guide d'entretien, vous pouvez demander au candidat d'évoquer des **situations concrètes**, des **exemples précis** illustrant son expérience : il s'agit de déterminer si le candidat a acquis les compétences nécessaires pour l'obtention du CQP Plasturgie.
- ➔ Faire attention pour chaque compétence à **la nature et à la durée de l'expérience** du candidat : il ne suffit pas d'avoir déjà eu l'occasion de mettre en œuvre telle ou telle compétence, il faut la maîtriser.



## Repérage des compétences du candidat

Remplir le tableau ci-après à partir des échanges avec le candidat sur son **expérience**, sa **pratique** professionnelle à partir d'exemples concrets.

L'entretien est basé sur les **activités réalisées par le candidat**. Si le candidat ne réalise pas une activité, le candidat devra suivre un parcours de formation pour acquérir la compétence correspondante.

Les compétences requises pour l'obtention du CQP Plasturgie et les critères d'évaluation sont indiqués afin de **positionner les besoins éventuels en formation au regard de ce qui sera requis lors de l'évaluation**.

# Compétence 1 - Préparer, planifier et organiser ses activités commerciales

Les questions suivantes vous aideront à apprécier l'expérience du candidat et à conduire l'entretien. Elles sont à adapter au contexte de l'entreprise



**Dans votre activité, assurez-vous la préparation et l'organisation de la prospection ?**

OUI

NON

- Si oui :
- Comment assurez-vous la préparation et l'organisation de la prospection ?
  - Comment identifiez-vous vos prospects ?

Éléments de la compétence requis pour l'obtention du CQP Plasturgie	Critères d'évaluation (utilisés pour l'évaluation en fin de parcours)
<b>Analyser son activité et ses marchés</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• L'analyse tient compte de la situation actuelle du marché (technique, commerciale et économique).</li><li>• Les gammes des produits, des innovations et les avantages concurrentiels sont présentés.</li></ul>
<b>Optimiser la prospection</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les actions sont priorisées en fonction de leur nature et de leur importance.</li><li>• Le temps de prospection est déterminé en prenant en compte des différents éléments liés à la prospection.</li><li>• La segmentation en cours dans l'entreprise est connue et expliquée.</li><li>• La clientèle est correctement répartie dans les différents segments.</li><li>• Le potentiel de vente des cibles est défini.</li><li>• Une fréquence de visite est attribuée en fonction de la typologie des clients.</li><li>• Les visites sont anticipées et préparées en fonction du planning de prospection.</li><li>• Le planning de prospection est réalisé.</li></ul>
<b>Identifier les prospects</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les prospects sont systématiquement identifiés en fonction des marchés ciblés.</li></ul>



# A l'issue du repérage de la **Compétence 1**



- Le candidat a acquis les éléments de la compétence en totalité et **peut être évalué.**
- Le candidat a **acquis partiellement ou pas du tout les éléments de la compétence et a des besoins en formation** sur les points suivants :

- La préparation et l'optimisation de la prospection**

Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :

- Suivi d'une formation d'approfondissement
- Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise

- L'identification des prospects**

Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :

- Suivi d'une formation d'approfondissement
- Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise

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

Les questions suivantes vous aideront à apprécier l'expérience du candidat et à conduire l'entretien. Elles sont à adapter au contexte de l'entreprise



**Dans votre activité, réalisez-vous des analyses de besoins ?**

OUI

NON

- Si oui :
- Où allez-vous chercher des éléments de veille concurrentielle ?  
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 ?

Eléments de la compétence requis pour l'obtention du CQP Plasturgie	Critères d'évaluation (utilisés pour l'évaluation en fin de parcours)
Réaliser une veille concurrentielle	<ul style="list-style-type: none"><li>• La veille est planifiée et les objectifs définis.</li><li>• Les éléments et les sources de recherches sont pertinents et correctement ciblés.</li><li>• La pertinence, la fiabilité et la crédibilité de l'information sont vérifiées.</li></ul>
Définir le niveau d'attente des cibles (prospects, clients)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Le besoin du client/prospect est explicité.</li><li>• Les exigences et les contraintes du client/prospect sont clairement identifiées.</li></ul>
Retranscrire la demande en cahier des charges	<ul style="list-style-type: none"><li>• Le cahier des charges est réalisé.</li><li>• Le cahier des charges reprend l'ensemble des éléments de la demande.</li></ul>
Apporter un conseil technique au client	<ul style="list-style-type: none"><li>• Le client/prospect est orienté vers la bonne solution technique.</li><li>• Les contraintes de l'entreprise sont respectées.</li><li>• L'accord répond aux demandes du client.</li></ul>



## A l'issue du repérage de la **Compétence 2**



- Le candidat a acquis les éléments de la compétence en totalité et **peut être évalué.**
- Le candidat a **acquis partiellement ou pas du tout les éléments de la compétence et a des besoins en formation** sur les points suivants :
  - La veille technologique**  
Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :
    - Suivi d'une formation d'approfondissement
    - Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise
  - La définition du niveau d'attente des cibles et l'établissement d'un cahier des charges**  
Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :
    - Suivi d'une formation d'approfondissement
    - Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise
  - Le conseil technique au client**  
Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :
    - Suivi d'une formation d'approfondissement
    - Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise

# Compétence 3 - Négocier une proposition commerciale et conclure une vente

Les questions suivantes vous aideront à apprécier l'expérience du candidat et à conduire l'entretien. Elles sont à adapter au contexte de l'entreprise



**Dans votre activité, réalisez-vous des activités de vente ?**

- OUI
- NON

- Si oui :
- 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 requis pour l'obtention du CQP Plasturgie	Critères d'évaluation (utilisés pour l'évaluation en fin de parcours)
<b>Monter et préparer une affaire, une offre</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'offre est pertinente vis-à-vis de l'attente client.</li> <li>• Aucun élément de l'offre n'est négligé (besoins services, informations juridiques...).</li> </ul>
<b>Mettre en œuvre une stratégie d'approche</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La zone d'action et/ou le produit/service concernés sont définis.</li> <li>• La stratégie d'approche choisie tient compte du contexte économique, des données recueillies sur la concurrence.</li> <li>• L'objectif avant toute prise de contact et/ou visite est déterminé.</li> </ul>
<b>Mobiliser les moyens matériels, humains et d'informations pour préparer une négociation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les ressources sollicitées sont pertinentes par rapport aux besoins.</li> </ul>
<b>Conduire un entretien commercial</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les arguments présentés sont pertinents, cohérents.</li> <li>• Les objections du client sont prises en compte et des propositions pertinentes sont formulées.</li> <li>• L'entretien commercial est conduit selon le temps alloué.</li> <li>• Une synthèse de l'entretien est réalisée</li> </ul>
<b>Interpréter et expliciter le chiffrage d'un produit, d'un process ou d'un service</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les différents éléments du chiffrage sont connus et maîtrisés.</li> <li>• Le chiffrage est commenté et clairement explicité.</li> </ul>
<b>Conclure la vente (contrat, modalités, délais, encaissement...)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les différents critères (modalités, délais encaissement...) sont respectés.</li> <li>• Les objectifs de vente sont atteints.</li> </ul>



# A l'issue du repérage de la **Compétence 3**



- Le candidat a acquis les éléments de la compétence en totalité et **peut être évalué.**
- Le candidat a **acquis partiellement ou pas du tout les éléments de la compétence et a des besoins en formation** sur les points suivants :

- Le montage d'une offre commerciale**

Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :

- Suivi d'une formation d'approfondissement
- Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise

- La négociation commerciale**

Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :

- Suivi d'une formation d'approfondissement
- Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise

- Le chiffrage d'un produit, d'un process ou d'un service**

Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :

- Suivi d'une formation d'approfondissement
- Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise

- La conclusion d'une vente**

Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :

- Suivi d'une formation d'approfondissement
- Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise

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

Les questions suivantes vous aideront à apprécier l'expérience du candidat et à conduire l'entretien. Elles sont à adapter au contexte de l'entreprise



Dans votre activité, assurez-vous le suivi de votre portefeuille client ?

- OUI  
 NON

- Si oui :
- 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 requis pour l'obtention du CQP Plasturgie	Critères d'évaluation (utilisés pour l'évaluation en fin de parcours)
<b>Assurer le suivi, gérer son portefeuille clients</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Le portefeuille clients est formalisé et tenu à jour.</li><li>• Les actions à réaliser (relances, nouvelles prospection...) sont programmées et réalisées dans les temps.</li></ul>
<b>S'adapter aux évolutions des marchés et des réglementations</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les évolutions sont surveillées et connues.</li><li>• Les adaptations au niveau des offres sont réalisées en temps et en heure.</li></ul>
<b>Participer au traitement des réclamations</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les réclamations sont recueillies et enregistrées.</li><li>• La solution souhaitée par le réclamant est identifiée.</li><li>• Les réclamations sont rapidement et systématiquement traitées.</li><li>• La solution décidée est pertinente et mise en œuvre.</li></ul>
<b>Formaliser et suivre un plan d'action commercial</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Le suivi de la bonne réalisation de l'affaire est réalisé en respectant les différents critères (modalités, délais de paiements, délais de réalisation)</li></ul>



## A l'issue du repérage de la **Compétence 4**

---



- Le candidat a acquis les éléments de la compétence en totalité et **peut être évalué.**
- Le candidat a **acquis partiellement ou pas du tout les éléments de la compétence et a des besoins en formation** sur les points suivants :

- Le portefeuille clients et son évolution**

Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :

- Suivi d'une formation d'approfondissement
- Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise

- Le traitement des réclamations**

Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :

- Suivi d'une formation d'approfondissement
- Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise

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

Les questions suivantes vous aideront à apprécier l'expérience du candidat et à conduire l'entretien. Elles sont à adapter au contexte de l'entreprise



**Dans votre activité, vous référez vous à des documents techniques lors des entretiens de vente ?**

- OUI  
 NON

- Si oui :
- *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 ?*

**Dans votre activité, êtes-vous amené à fournir un argumentaire au niveau écoconception ?**

- OUI  
 NON

- Si oui :
- *Quels sont les principaux enjeux de l'écoconception (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 requis pour l'obtention du CQP Plasturgie	Critères d'évaluation (utilisés pour l'évaluation en fin de parcours)
<b>Lire et expliquer les dessins (de définition et d'ensemble) de produits déjà définis sur papier et sur logiciel de DAO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les différents types de dessins sont lus, compris et expliqués.</li> <li>• Des propositions de modifications sont réalisées.</li> </ul>
<b>Représenter un ensemble mécanique simple sous forme de croquis et sous forme de schéma</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un croquis/un schéma d'un ensemble mécanique est réalisé de manière claire et fonctionnelle.</li> </ul>
<b>Prendre en compte l'aspect entre fonction des produits et propriétés des matériaux</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les propriétés des matériaux sont connues.</li> <li>• Les contraintes liées aux matériaux sont prises en compte dans le produit.</li> <li>• Les opportunités offertes par les matériaux sont exploitées dans le produit.</li> </ul>
<b>Maîtriser les liens produits/ technique de transformation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La (les) technique(s) de transformation de l'entreprise sont connus et expliquées.</li> <li>• La définition du produit tient compte des différents aspects liés à sa technique de transformation.</li> </ul>
<b>Situer l'éco-conception et identifier les enjeux en termes de réglementations, méthodes et outils existants</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les enjeux de l'éco-conception sont connus et identifiés en termes de réglementations, méthodes et outils existants.</li> </ul>
<b>Décrire les solutions techniques et proposer des voies d'amélioration dans le cadre de la démarche d'éco-conception</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'éco-conception est prise en compte à travers les étapes de conception du produit dans la limite de son champ de compétences.</li> </ul>



# A l'issue du repérage de la **Compétence 5**



- Le candidat a acquis les éléments de la compétence en totalité et **peut être évalué.**
- Le candidat a **acquis partiellement ou pas du tout les éléments de la compétence et a des besoins en formation** sur les points suivants :

- La lecture de plan**

Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :

- Suivi d'une formation d'approfondissement
- Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise

- Les liens entre propriétés des matériaux- produit-technique de transformation**

Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :

- Suivi d'une formation d'approfondissement
- Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise

- L'écoconception**

Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :

- Suivi d'une formation d'approfondissement
- Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise

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

Les questions suivantes vous aideront à apprécier l'expérience du candidat et à conduire l'entretien. Elles sont à adapter au contexte de l'entreprise



**Dans le cadre de vos activités, êtes-vous amenés à analyser un cahier des charges ?**

- OUI
- NON

Si oui : • Pouvez-vous expliquer les principes des techniques de transformation utilisées dans votre entreprise ? Quels en sont les points forts et les points faibles

**Dans le cadre de vos activités, réalisez-vous la faisabilité au niveau coût, qualité, délais ?**

- OUI
- NON

Si oui : • 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 requis pour l'obtention du CQP Plasturgie	Critères d'évaluation (utilisés pour l'évaluation en fin de parcours)
Utiliser le vocabulaire technique et les possibilités liées aux techniques de transformation de son domaine	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le vocabulaire technique lié à l'activité de son entreprise est connu et utilisé.</li> <li>Les possibilités liées aux techniques de transformation de son domaine sont connues et utilisées.</li> </ul>
Repérer et sélectionner les informations techniques par rapport aux besoins client	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les informations techniques repérées et sélectionnées sont justes et pertinentes.</li> <li>Les informations techniques retenues traduisent bien le besoin client.</li> </ul>
Valider les aspects Faisabilité – Coût – Qualité – Délais des produits de l'entreprise par rapport au cahier des charges client	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le cycle de fabrication des produits de son entreprise est connu et maîtrisé.</li> <li>La vérification du cahier des charges client en termes de Faisabilité – Coût – Qualité – Délais est réalisée et anticipée.</li> </ul>
Participer au suivi de projets	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les outils de la gestion de projets sont maîtrisés.</li> <li>Les logiciels utilisés dans son entreprise sont exploités.</li> <li>Le suivi des projets est réalisé dans son champ de compétences.</li> <li>Sa participation au suivi de projet est active.</li> </ul>



## A l'issue du repérage de la **Compétence 6**



- Le candidat a acquis les éléments de la compétence en totalité et **peut être évalué.**
- Le candidat a **acquis partiellement ou pas du tout les éléments de la compétence et a des besoins en formation** sur les points suivants :

- La connaissance des techniques de transformation**

Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :

- Suivi d'une formation d'approfondissement
- Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise

- Les aspects Faisabilité – Coût – Qualité – Délais des produits de l'entreprise**

Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :

- Suivi d'une formation d'approfondissement
- Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise

- La gestion de projets**

Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :

- Suivi d'une formation d'approfondissement
- Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise

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

Les questions suivantes vous aideront à apprécier l'expérience du candidat et à conduire l'entretien. Elles sont à adapter au contexte de l'entreprise



**Suivez-vous l'activité commerciale à l'aide d'indicateurs ?**

OUI

NON

Si oui : • *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 requis pour l'obtention du CQP Plasturgie	Critères d'évaluation (utilisés pour l'évaluation en fin de parcours)
<b>Identifier les indicateurs de l'activité commerciale et leur signification</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les indicateurs utilisés pour l'activité commerciale et leur signification sont expliqués.</li> <li>• L'impact de son activité sur le résultat des indicateurs est expliqué.</li> </ul>
<b>Renseigner les documents de suivi de son activité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les outils de suivi d'indicateurs sont utilisés et renseignés selon les consignes et procédures.</li> </ul>
<b>Analyser les résultats de suivi des indicateurs de l'activité commerciale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'analyse des résultats du suivi de ces indicateurs est pertinente.</li> <li>• Les écarts ou les problématiques à traiter sont identifiés</li> <li>• Des objectifs d'amélioration sont déterminés.</li> </ul>
<b>Mettre en œuvre une démarche d'analyse des causes des écarts sur objectif et engager un plan d'action</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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, ...).</li> <li>• L'ensemble des causes est déterminé.</li> <li>• Le diagnostic posé est pertinent.</li> <li>• Les actions d'amélioration proposées sont pertinentes et portent effectivement sur les causes ou les différents éléments identifiés.</li> <li>• Un plan d'action est défini.</li> </ul>
<b>Mettre en œuvre des mesures d'amélioration</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les mesures sont mises en œuvre en fonction du plan d'action.</li> <li>• Les résultats obtenus par les actions correctives sont suivis.</li> <li>• Un indicateur est mesuré en amont et en aval du projet.</li> </ul>



# A l'issue du repérage de la **Compétence 7**



- Le candidat a acquis les éléments de la compétence en totalité et **peut être évalué.**
- Le candidat a **acquis partiellement ou pas du tout les éléments de la compétence et a des besoins en formation** sur les points suivants :

- Les indicateurs de l'activité commerciale**

Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :

- Suivi d'une formation d'approfondissement
- Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise

- Les systèmes d'information**

Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :

- Suivi d'une formation d'approfondissement
- Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise

- La démarche d'analyse des causes des écarts et la résolution de problèmes**

Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :

- Suivi d'une formation d'approfondissement
- Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise

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

Les questions suivantes vous aideront à apprécier l'expérience du candidat et à conduire 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 requis pour l'obtention du CQP Plasturgie	Critères d'évaluation (utilisés pour l'évaluation en fin de parcours)
<b>Appliquer les règles de sécurité dans et hors entreprise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les règles et les procédures en vigueur dans l'entreprise et à l'extérieur sont expliquées.</li> <li>• Les procédures sécurité en vigueur dans l'entreprise et à l'extérieur sont appliquées à bon escient et avec régularité.</li> <li>• Les conséquences du non-respect des procédures sont expliquées.</li> </ul>
<b>Appliquer les règles d'hygiène, de port de tenue de travail, de déplacement dans l'entreprise et chez les clients</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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.</li> <li>• Les conséquences du non-respect des procédures sont expliquées.</li> </ul>
<b>Identifier les risques pour les personnes, les équipements et l'environnement liés à l'activité réalisée</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les principaux risques pour les personnes liés à l'activité réalisée et identifiés dans l'entreprise sont expliqués</li> </ul>
<b>Utiliser correctement les moyens de prévention et les équipements de protection collective et individuelle</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les moyens de prévention et de protection collective et individuelle mis à disposition par l'entreprise sont utilisés conformément aux exigences.</li> <li>• Les conséquences du non-respect des procédures sont expliquées.</li> </ul>
<b>Appliquer les mesures de protection de l'environnement selon les règles en vigueur dans l'entreprise et chez les clients</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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 ...).</li> <li>• Les conséquences du non-respect des procédures sont expliquées.</li> </ul>
<b>Appliquer les gestes et postures de travail préconisés lors du port de charges et les règles d'ergonomie définies</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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.</li> </ul>



## A l'issue du repérage de la **Compétence 8**

---



- Le candidat a acquis les éléments de la compétence en totalité et **peut être évalué.**
- Le candidat a **acquis partiellement ou pas du tout les éléments de la compétence et a des besoins en formation** sur les points suivants :
  - ❑ **Les règles QHSE de l'entreprise et du secteur d'activité**  
Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :
    - ❑ Suivi d'une formation d'approfondissement
    - ❑ Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise
  - ❑ **Les moyens de prévention et les équipements de protection collective et individuelle**  
Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :
    - ❑ Suivi d'une formation d'approfondissement
    - ❑ Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise



# Bilan du repérage des compétences du candidat



## Compétence 1 Préparer, planifier et organiser ses activités commerciales

- Le candidat a acquis les éléments de la compétence en totalité et **peut être évalué.**
- Le candidat a **acquis partiellement ou pas du tout les éléments de la compétence et a des besoins en formation** sur les points suivants :
  - La préparation et l'optimisation de la prospection**  
Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :
    - Suivi d'une formation d'approfondissement
    - Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise
  - L'identification des prospects**  
Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :
    - Suivi d'une formation d'approfondissement
    - Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise

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

- Le candidat a acquis les éléments de la compétence en totalité et **peut être évalué.**
- Le candidat a **acquis partiellement ou pas du tout les éléments de la compétence et a des besoins en formation** sur les points suivants :
  - La veille technologique**  
Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :
    - Suivi d'une formation d'approfondissement
    - Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise
  - La définition du niveau d'attente des cibles et l'établissement d'un cahier des charges**  
Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :
    - Suivi d'une formation d'approfondissement
    - Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise
  - Le conseil technique au client**  
Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :
    - Suivi d'une formation d'approfondissement
    - Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise

## Compétence 3 Négocier une proposition commerciale et conclure une vente

- Le candidat a acquis les éléments de la compétence en totalité et **peut être évalué.**
- Le candidat a **acquis partiellement ou pas du tout les éléments de la compétence et a des besoins en formation** sur les points suivants :
  - Le montage d'une offre commerciale**  
Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :
    - Suivi d'une formation d'approfondissement
    - Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise
  - La négociation commerciale**  
Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :
    - Suivi d'une formation d'approfondissement
    - Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise
  - Le chiffrage d'un produit, d'un process ou d'un service**  
Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :
    - Suivi d'une formation d'approfondissement
    - Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise
  - La conclusion d'une vente**  
Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :
    - Suivi d'une formation d'approfondissement
    - Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise

<p><b>Compétence 4</b> Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle</p>	<p><input type="radio"/> Le candidat a acquis les éléments de la compétence en totalité et <b>peut être évalué.</b></p> <p><input type="radio"/> Le candidat a <b>acquis partiellement ou pas du tout les éléments de la compétence et a des besoins en formation</b> sur les points suivants :</p> <p><input type="checkbox"/> <b>Le portefeuille clients et son évolution</b> Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :  <input type="checkbox"/> Suivi d'une formation d'approfondissement  <input type="checkbox"/> Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise</p> <p><input type="checkbox"/> <b>Le traitement des réclamations</b> Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :  <input type="checkbox"/> Suivi d'une formation d'approfondissement  <input type="checkbox"/> Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise</p>
<p><b>Compétence 5</b> Lire un plan technique et appliquer les règles de conception/écoconception d'un produit plastique et/ou composite</p>	<p><input type="radio"/> Le candidat a acquis les éléments de la compétence en totalité et <b>peut être évalué.</b></p> <p><input type="radio"/> Le candidat a <b>acquis partiellement ou pas du tout les éléments de la compétence et a des besoins en formation</b> sur les points suivants :</p> <p><input type="checkbox"/> <b>La lecture de plan</b> Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :  <input type="checkbox"/> Suivi d'une formation d'approfondissement  <input type="checkbox"/> Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise</p> <p><input type="checkbox"/> <b>Les liens entre propriétés des matériaux-produit-technique de transformation</b> Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :  <input type="checkbox"/> Suivi d'une formation d'approfondissement  <input type="checkbox"/> Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise</p> <p><input type="checkbox"/> <b>L'éco-conception</b> Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :  <input type="checkbox"/> Suivi d'une formation d'approfondissement  <input type="checkbox"/> Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise</p>
<p><b>Compétence 6</b> Analyser, identifier les contraintes techniques du client et tenir compte de la faisabilité technique de l'entreprise</p>	<p><input type="radio"/> Le candidat a acquis les éléments de la compétence en totalité et <b>peut être évalué.</b></p> <p><input type="radio"/> Le candidat a <b>acquis partiellement ou pas du tout les éléments de la compétence et a des besoins en formation</b> sur les points suivants :</p> <p><input type="checkbox"/> <b>La connaissance des techniques de transformation</b> Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :  <input type="checkbox"/> Suivi d'une formation d'approfondissement  <input type="checkbox"/> Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise</p> <p><input type="checkbox"/> <b>Les aspects Faisabilité - Coût - Qualité - Délais des produits de l'entreprise</b> Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :  <input type="checkbox"/> Suivi d'une formation d'approfondissement  <input type="checkbox"/> Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise</p> <p><input type="checkbox"/> <b>La gestion de projets</b> Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :  <input type="checkbox"/> Suivi d'une formation d'approfondissement  <input type="checkbox"/> Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise</p>



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

- Le candidat a acquis les éléments de la compétence en totalité et **peut être évalué.**
- Le candidat a **acquis partiellement ou pas du tout les éléments de la compétence et a des besoins en formation** sur les points suivants :
  - Les indicateurs de l'activité commerciale**  
Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :
    - Suivi d'une formation d'approfondissement
    - Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise
  - Les systèmes d'information**  
Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :
    - Suivi d'une formation d'approfondissement
    - Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise
  - La démarche d'analyse des causes des écarts et la résolution de problèmes**  
Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :
    - Suivi d'une formation d'approfondissement
    - Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise



**Compétence 8**  
Respecter les règles  
Qualité, Sécurité, hygiène  
et environnement  
dans son domaine

- Le candidat a acquis les éléments de la compétence en totalité et **peut être évalué.**
- Le candidat a **acquis partiellement ou pas du tout les éléments de la compétence et a des besoins en formation** sur les points suivants :
  - Les règles QHSE de l'entreprise et du secteur d'activité**  
Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :
    - Suivi d'une formation d'approfondissement
    - Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise
  - Les moyens de prévention et les équipements de protection collective et individuelle**  
Les moyens préconisés d'acquisition de ces compétences :
    - Suivi d'une formation d'approfondissement
    - Formation au poste de travail/ Mise en pratique dans l'entreprise



# Repérage des compétences

## CQP Plasturgie « Technico-commercial »

### Signatures



### Candidat

NOM \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_

Commentaires éventuels :

Signature :

### Intervenant 1

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 :

### Intervenant 2 (le cas échéant)

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 :