Tableau de bord des classes



Objectif du module

Le tableau de bord de la classe permet d'avoir une vue d'ensemble des compétences, des savoirs associés et du degré de maîtrise pour l'ensemble des apprenants.

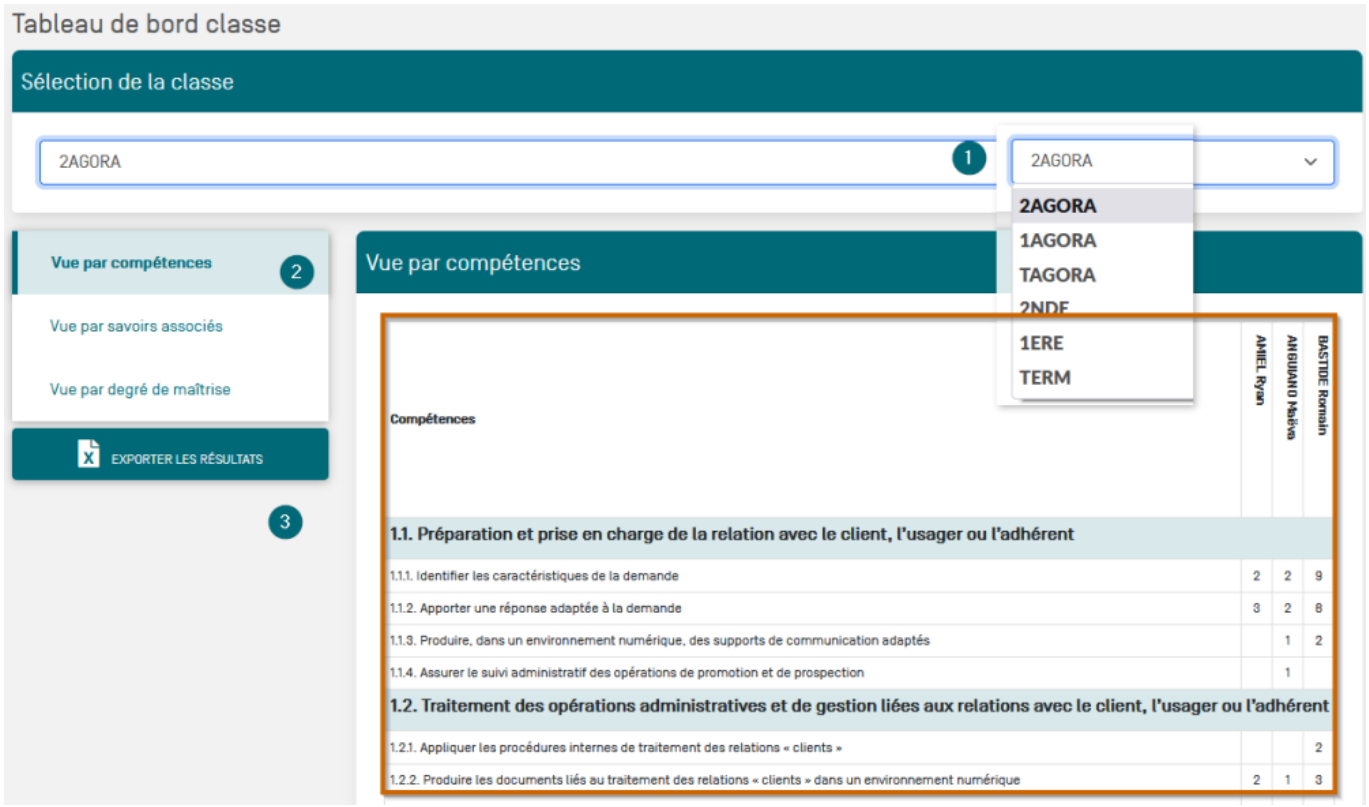
.

Le tableau de bord de la classe

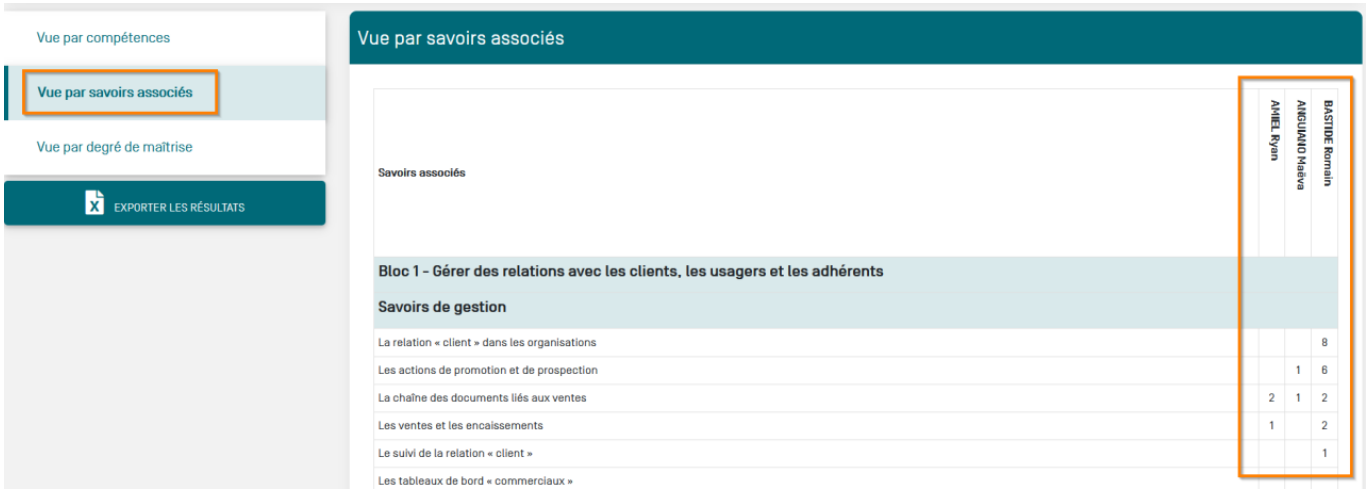
L'affichage des informations se fait selon différents critères :

- 1 La classe
- 2 La vue par compétences, ou par savoirs associés ou par degré de maîtrise
- 3 Le vue affichée est exportable dans un format tableur (Excel)

.


Tableau de bord classe
Sélection de la classe
2AGORA
1
2AGORA
2AGORA
1AGORA
TAGORA
2NDE
1ERE
TERM
Vue par compétences
2
Vue par savoirs associés
Vue par degré de maîtrise
EXPORTER LES RÉSULTATS
3
Vue par compétences
Compétences
AHIEL Ryan
ANGUIANO Maëva
BASTIDE Romain
1.1. Préparation et prise en charge de la relation avec le client, l'usager ou l'adhérent
1.1.1. Identifier les caractéristiques de la demande 2 2 9
1.1.2. Apporter une réponse adaptée à la demande 3 2 8
1.1.3. Produire, dans un environnement numérique, des supports de communication adaptés 1 2
1.1.4. Assurer le suivi administratif des opérations de promotion et de prospection 1
1.2. Traitement des opérations administratives et de gestion liées aux relations avec le client, l'usager ou l'adhérent
1.2.1. Appliquer les procédures internes de traitement des relations « clients » 2
1.2.2. Produire les documents liés au traitement des relations « clients » dans un environnement numérique 2 1 3

.


Vue par compétences
Vue par savoirs associés
Vue par degré de maîtrise
EXPORTER LES RÉSULTATS
Vue par savoirs associés
Savoirs associés
AHIEL Ryan
ANGUIANO Maëva
BASTIDE Romain
Bloc 1 - Gérer des relations avec les clients, les usagers et les adhérents
Savoirs de gestion
La relation « client » dans les organisations 8
Les actions de promotion et de prospection 1 6
La chaîne des documents liés aux ventes 2 1 2
Les ventes et les encaissements 1 2
Le suivi de la relation « client » 1
Les tableaux de bord « commerciaux »

.


Vue par compétences
Vue par savoirs associés
Vue par degré de maîtrise
Vue par degré de maîtrise
Compétences
AMIEL Ryan
ANGUMMO Maéva
BASTIDE Romain
1.1. Préparation et prise en charge de la relation avec le client, l'usager ou l'adhérent
1.1.1. Identifier les caractéristiques de la demande
1.1.2. Apporter une réponse adaptée à la demande
1.1.3. Produire, dans un environnement numérique, des supports de communication adaptés
1.1.4. Assurer le suivi administratif des opérations de promotion et de prospection
1.2. Traitement des opérations administratives et de gestion liées aux relations avec le client, l'usager ou l'adhérent
1.2.1. Appliquer les procédures internes de traitement des relations « clients »
1.2.2. Produire les documents liés au traitement des relations « clients » dans un environnement numérique
3
NE
4
1
NE
NE
NE
NE
2
NE
NE
NE
NE
NE
NE
NE
NE
NE