

Mon tableau de bord



Objectifs du module

Le tableau de bord est un outil pour vous aider à suivre l'acquisition de vos compétences. Les données, issues des comptes rendus et des entretiens professionnels, s'affichent dans ce tableau de bord visualisable par compétence ou par savoirs associés.

Mon tableau de bord

Affichage par compétence

Votre tableau de bord affiche le **1** nombre de compétences touchées par pôle **2** et la situation de mise en œuvre de la compétence (contexte et condition de réalisation).

- **Contexte de réalisation** : établissement scolaire ou PFMP ou action ponctuelle ou expérience extra-scolaire **3**
- **Condition de réalisation** : réelle ou simulée dans un contexte fictif **4**

Ma présentation Mes activités professionnelles ▾ Mes entretiens professionnels Mon tableau de bord Boîte à outils Mon espace de stockage

Baccalauréat professionnel Assistance à la gestion des organisations et de leurs activités

1 AFFICHAGE PAR COMPÉTENCES AFFICHAGE PAR SAVOIRS ASSOCIÉS

| Pôle 1 - Gestion des relations avec les clients, les usagers et les adhérents 2 | Organisation | | | | Réal / Simulé 4 | |
|--|----------------------------|----------------------|------------------------------|---------------------------|------------------------|--------|
| | Établissement de formation | PFMP / Apprentissage | Actions ponctuelles 3 | Expérience extra-scolaire | Réel | Simulé |
| 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 | |
| 1.1.2. Apporter une réponse adaptée à la demande | 1 | 3 | | | 4 | |
| 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 | | | | | | |

Affichage par savoirs associés

L'affichage du tableau de bord peut aussi se faire **par savoirs associés** ⁵. Les blocs de compétences s'affichent avec le nombre de savoirs de gestion, de savoirs économiques et juridiques et de savoirs liés à la communication et au numérique ⁶

| AFFICHAGE PAR COMPÉTENCES | | AFFICHAGE PAR SAVOIRS ASSOCIÉS ⁵ | | | | | |
|--|----------------------------|---|---------------------|---------------------------|--|------|--------|
| Bloc 1 - Gérer des relations avec les clients, les usagers et les adhérents ⁶ | PASSEPORT PROFESSIONNEL | | | | | | |
| | Établissement de formation | Organisation | | Expérience extra-scolaire | | Réel | Simulé |
| | | PFMP / Apprentissage | Actions ponctuelles | | | | |
| Savoirs de gestion | | | | | | | |
| La relation « client » dans les organisations | | | | | | | |
| Les actions de promotion et de prospection | | | | | | | |
| La chaîne des documents liés aux ventes | | 2 | | | | 2 | |
| Les ventes et les encaissements | | 1 | | | | 1 | |
| Le suivi de la relation « client » | | | | | | | |
| Les tableaux de bord « commerciaux » | | | | | | | |