

# 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 **nombre de compétences** touchées <sup>1</sup> par pôle <sup>2</sup> et la situation de mise en œuvre de la compétence (lieu et condition).

- **Lieu** : établissement scolaire ou PFMP ou action ponctuelle ou expérience extra-scolaire <sup>3</sup>
- **Condition de réalisation** : réelle ou simulée <sup>4</sup>

[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	PASSEPORT PROFESSIONNEL				Réalisation	
	Etablissement de formation	Organisation PFMP / Apprentissage	Actions ponctuelles	Expérience extra-scolaire	Réel	Simulé
1.1. Préparation et prise en charge de la relation avec le client, l'utilisateur ou l'adhérent			<sup>3</sup>			
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** <sup>5</sup>. 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
5 AFFICHAGE PAR SAVOIRS ASSOCIÉS

Bloc 1 - Gérer des relations avec les clients, les usagers et les adhérents <span style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 2px 6px;">6</span>	PASSEPORT PROFESSIONNEL					
	Établissement de formation	Organisation		Expérience extra-scolaire	Réel	Simulé
		PFMP / Apprentissage	Actions ponctuelles			
<b>Savoirs de gestion</b>						
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 »						