

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 **1** par pôle **2** et la situation de mise en oeuvre de la compétence (lieu et condition).

- **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**

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	PASSEPORT PROFESSIONNEL					
	Établissement 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'usager ou l'adhérent 3						
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 »						