
Identifier les dernières évolutions dans la branche et les intégrer dans le quotidien professionnel

Grille de compétences

Effectuer une auto-évaluation

Question principale 1

Suis-je en mesure de faire proactivement des recherches sur différents canaux sur les évolutions et les nouveautés de ma branche ?

Critères de compétence

J'utilise les canaux de communication et systèmes internes et externes pour me tenir au courant des évolutions et nouveautés de ma branche.

J'utilise les séances d'information pour me former de façon ciblée sur les nouveaux produits et prestations.

Je me renseigne activement sur les tendances et les actualités de mes concurrents.

Je m'inspire des tendances et des évolutions pour réaliser des ventes efficaces.

Question principale 2

Suis-je en mesure d'expliquer à ma clientèle la stratégie actuelle de mon entreprise en matière de durabilité ?

Critères de compétence

Je me renseigne activement et régulièrement sur la stratégie de mon entreprise en matière de durabilité.

J'explique de façon compréhensible à ma clientèle les différents labels de l'assortiment et ce qu'ils transmettent pour la durabilité.

Je propose à ma clientèle consciemment les prestations durables de mon entreprise.

Je vis la durabilité non seulement envers mes clients, mais également avec mes collègues.

Question principale 3

Suis-je en mesure d'intégrer efficacement les dernières évolutions et tendances dans mon quotidien professionnel ?

Critères de compétence

Je présente les nouveaux produits et prestations en les combinant avec les dernières évolutions et tendances de façon à ce qu'ils attirent le regard de mes clientes.

J'informe mes clientes régulièrement sur les nouveaux produits et prestations.

Je suis capable de répondre avec assurance aux questions relatives aux nouveaux produits et prestations.

J'explique à mes clientes de façon compréhensible la plus-value des nouveaux produits et prestations.

Effectuer une évaluation externe

Question principale 1

Est-il/elle en mesure de faire des recherches proactives dans les différents canaux sur les évolutions et les nouveautés de sa branche ?

Critères de compétence

Il/elle utilise les canaux de communication, les systèmes internes et externes pour se tenir au courant des évolutions et nouveautés de sa branche.

Il/elle utilise les séances d'information pour se former de façon ciblée sur des nouveaux produits et prestations.

Il/elle se renseigne activement sur les tendances et les actualités de ses concurrents.

Il/elle s'inspire des tendances et des évolutions pour réaliser des ventes efficaces.

Question principale 2

Est-il/elle en mesure d'expliquer à sa clientèle la stratégie actuelle de son entreprise en matière de durabilité ?

Critères de compétence

Il/elle se renseigne activement et régulièrement sur la stratégie de son entreprise en matière de durabilité.

Il/elle explique de façon compréhensible à sa clientèle les différents labels de l'assortiment et ce qu'ils signifient pour la durabilité.

Il/elle propose à sa clientèle consciemment des prestations durables de son entreprise.

Il/elle vit la durabilité non seulement envers ses clients, mais également avec ses collègues.

Question principale 3

Est-il/elle en mesure d'intégrer efficacement les dernières évolutions et tendances dans son quotidien professionnel ?

Critères de compétence

Il/elle présente les nouveaux produits et prestations en les combinant avec les dernières évolutions et tendances de façon à ce qu'ils attirent le regard des clientes.

Il/elle informe les clientes régulièrement sur les nouveaux produits et prestations.

Il/elle est capable de répondre avec assurance aux questions relatives aux nouveaux produits et prestations.

Il/elle explique à ses clientes de façon compréhensible la plus-value des nouveaux produits et prestations.
