

Compétences	Critères et indicateurs d'évaluation	Descripteurs des différents profils			
		1 : Novice	2 : Débrouillé	3 : Averti	4 : Expert
Assurer les opérations préalables à la vente	Respect des délais de passation des commandes au meilleur rapport coût/prestation Maîtrise du processus d'achat auprès des fournisseurs avec une gestion des approvisionnements optimale/optimisée	Réalise les commandes sans tenir compte des coûts et des délais impartis	Réalise les commandes en respectant les délais ou les coûts	Réalise les commandes dans le respect des délais et des coûts	Réalise les commandes au meilleur rapport coût/prestation dans le respect des délais impartis
	Réduction des ruptures, des surstocks et de la démarque Repérage des causes et des conséquences des ruptures, des surstocks et de la démarque afin de proposer des axes d'amélioration	Renseigne correctement les stocks ou identifie les causes/conséquences de la démarque	Renseigne correctement et analyse les stocks ou analyse les causes / conséquences de la démarque	Propose des axes d'amélioration des stocks ou prend des mesures pour lutter contre la démarque	Propose des axes d'amélioration des stocks et prend des mesures pour lutter contre la démarque
	Propositions argumentées de nouveaux fournisseurs Sélection argumentée de nouveaux fournisseurs selon des critères pertinents	Propose de nouveaux fournisseurs sans argumenter	Argumente de façon partielle ou inappropriée sa proposition de nouveaux fournisseurs	Effectue une proposition cohérente et argumente sans rapport avec les objectifs à atteindre	Effectue une proposition cohérente et argumente en adéquation avec les objectifs
	Pertinence de l'utilisation des outils d'aide à la décision Qualité de l'utilisation des outils d'aide à la décision dans le cadre des opérations préalables à la vente	Utilise des outils d'aide à la décision inappropriés	Utilise partiellement des outils d'aide à la décision dans le cadre des opérations préalables à la vente	Maitrise les outils d'aide à la décision dans le cadre des opérations préalables à la vente sans tenir compte de la stratégie prix du point de vente	Maitrise les outils d'aide à la décision dans le cadre des opérations préalables à la vente en tenant compte de la stratégie prix du point de vente

	Respect des règles d'hygiène, de sécurité et d'économies d'efforts <i>Application pertinente de la réglementation en termes d'hygiène de sécurité, de gestes et de postures</i>	N'applique pas les règles d'hygiène, de sécurité et d'économies d'efforts	Applique sommairement les règles d'hygiène, de sécurité et d'économies d'efforts	Applique correctement les règles d'hygiène, de sécurité et d'économies d'efforts sans tenir compte des risques encourus	Applique correctement les règles d'hygiène, de sécurité et d'économies d'efforts en prenant en compte les risques encourus
Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle	Respect des recommandations du siège en matière d'aménagement de l'espace de vente (pertinence de l'agencement de l'unité commerciale physique en fonction des préconisations du siège) <i>Pertinence de l'agencement de l'unité commerciale physique en fonction des préconisations du siège</i>	Aménage l'unité commerciale sans respecter les recommandations du siège en termes d'agencement de l'unité commerciale	Met en œuvre de façon incomplète les recommandations du siège en termes d'agencement de l'unité commerciale	Met en œuvre les recommandations du siège en termes d'agencement de l'unité commerciale et en fait une analyse qualitative ou quantitative	Met en œuvre les recommandations du siège en termes d'agencement de l'unité commerciale et en fait une analyse qualitative et quantitative
	Adaptation de l'aménagement en fonction des attentes des clients et/ou du contexte <i>Adéquation de l'aménagement de l'unité commerciale physique en fonction de la zone de chalandise et/ou des comportements d'achat et/ou de la saisonnalité</i>	Aménage l'unité physique sans tenir compte du contexte	Aménage partiellement l'unité physique en tenant compte des attentes ou du contexte	Adapte l'aménagement en fonctions des attentes et/ou du contexte sans justifier	Adapte l'aménagement en fonctions des attentes et/ou du contexte en justifiant ses choix
	Mise en place de facteurs d'ambiance appropriés <i>Pertinence de la mise en œuvre des facteurs d'ambiance dans l'unité commerciale physique et/ou virtuelle</i>	Met en scène des facteurs d'ambiance dans l'unité commerciale physique et/ou virtuelle inadaptés	Met partiellement en scène des facteurs d'ambiance dans l'unité commerciale et/ou virtuelle de façon appropriée	Met en scène des facteurs d'ambiance dans l'unité commerciale et/ou virtuelle de façon appropriée	Met en scène des facteurs d'ambiance dans l'unité commerciale et/ou virtuelle de façon appropriée en précisant l'intérêt
	Information sur le lieu de vente ou sur le site marchand conforme aux	Réalise ou met en place l'ILV dans l'unité	Réalise ou met en place l'ILV dans l'unité	Réalise ou met en place l'ILV dans l'unité	Réalise ou met en place l'ILV dans l'unité

	recommandations, visible, compréhensible et utile pour le client Conformité de l'information dans l'unité commerciale physique ou virtuelle aux préconisations et à la politique commerciale du point de vente	physique ou virtuelle sans respecter la politique commerciale de l'enseigne	physique ou virtuelle en respectant partiellement la politique commerciale de l'enseigne	physique ou virtuelle visible en respectant la politique commerciale de l'enseigne	physique ou virtuelle visible et attractive en respectant la politique commerciale de l'enseigne
--	--	--	---	---	---

Développer la clientèle	Contribution aux actions commerciales engagées par l'entreprise afin de générer du trafic client Participation aux opérations commerciales dans l'unité commerciale physique et/ou virtuelle pour attirer la clientèle	Participe aux opérations commerciales sans générer de trafic	Participe aux opérations commerciales en générant du trafic sans argumenter le choix de son action	Participe aux opérations commerciales en générant du trafic et en proposant des actions commerciales argumentées sans cohérence avec les objectifs à atteindre	Participe aux opérations commerciales en générant du trafic et en proposant des actions commerciales argumentées et cohérentes avec les objectifs à atteindre
	Cohérence des initiatives locales avec les objectifs, les produits, les cibles, les attentes du client et dans le respect des contraintes légales Adéquation des actions locales à l'offre commerciale et à la demande en tenant compte de la réglementation	Met en œuvre des initiatives locales sans respecter la réglementation	Met en œuvre des initiatives locales inadaptées à la stratégie commerciale en respectant la réglementation	Met en œuvre des initiatives locales cohérentes à la stratégie commerciale et à la réglementation	Met en œuvre des initiatives locales cohérentes à la stratégie commerciale et à la réglementation en justifiant ses choix
	Cohérence des choix des moyens d'information et de communication, avec les objectifs commerciaux et financiers Choix et mobilisation d'outils informatifs sur l'unité commerciale	Communique sur l'évènement commercial à l'aide d'outils inadaptés	Communique sur l'évènement commercial à l'aide d'outils adaptés aux objectifs commerciaux ou financiers	Communique sur l'évènement commercial à l'aide d'outils adaptés aux objectifs commerciaux et financiers	Communique sur l'évènement commercial à l'aide d'outils adaptés aux objectifs commerciaux et financiers

	physique et/ou virtuelle afin de communiquer sur l'évènement				financiers en justifiant son choix
	Qualité des comptes rendus effectués Structuration et pertinence du compte rendu professionnel	Réalise un compte rendu erroné	Réalise un compte rendu professionnel non structuré et peu pertinent	Réalise un compte rendu professionnel pertinent mais non structuré	Réalise un compte rendu professionnel pertinent et structuré
	Pertinence de l'analyse des résultats/performances Qualité de l'analyse des tableaux de bord dans le cadre du développement de la clientèle	Analyse sommairement les résultats obtenus dans le cadre du développement de la clientèle	Analyse correctement les résultats sans proposer d'axes d'améliorations	Analyse correctement les résultats en fonction des objectifs prévus en proposant des axes d'amélioration	Analyse correctement les résultats en fonction des objectifs prévus en proposant des axes d'amélioration justifiés grâce aux tableaux de bord