Compé tences	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 surtocks 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 Application pertinente de la règlementation en termes d'hygiène de sécurité, de gestes et de postures	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
Ren dre	**Respect des recommandations du siège en matière d'aménagement de l'espace de vente (pertinence de l'agencement**	Aménage l'unité commerciale **sans respecter** les	Met en œuvre de **façon incomplète** les recommandations du siège	Met en œuvre les recommandations du siège en termes d'agencement de	Met en œuvre les recommandations du siège en termes d'agencement de

	de l'unité commerciale physique en fonction des préconisations du siège) Pertinence de l'agencement de l'unité commerciale physique en fonction des préconisations du siège	recommandations du siège en termes d'agencement de l'unité commerciale	en termes d'agencement de l'unité commerciale	l'unité commerciale et en fait une analyse qualitative **ou** quantitative	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 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	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 Pertinence de la mise en œuvre des facteurs d'ambiance dans l'unité commerciale physique et/ou virtuelle	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 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	Réalise ou met en place l'ILV dans l'unité physique ou virtuelle **sans respecter** la politique commerciale de l'enseigne	Réalise ou met en place l'ILV dans l'unité physique ou virtuelle **en respectant partiellement** la politique commerciale de l'enseigne	Réalise ou met en place l'ILV dans l'unité physique ou virtuelle **visible** en respectant la politique commerciale de l'enseigne	Réalise ou met en place l'ILV dans l'unité 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 règlementation	Met en œuvre des initiatives locales **inadaptées** à la stratégie commerciale en respectant la règlementation	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 règlementation **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 physique et/ou virtuelle afin de communiquer sur l'évènement	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 **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