

## **BLOCS DE COMPETENCES**

### **BC-1 : MANAGEMENT D'EQUIPE**

**C-1-1** Animer une équipe

**C-1-2** Développer les compétences individuelles et collectives

**C-1-3** Gérer les conflits

**C-1-4** Intégrer les éléments juridiques liés au management

**C-1-5** Réaliser les entretiens individuels annuels et professionnels

**C-1-6** Recruter et intégrer un collaborateur

## **BLOCS DE COMPETENCES**

### **BC-2 : PILOTAGE DE L'ACTIVITE VENTE PRA**

**C-2-1** Elaborer et suivre le budget PRA

**C-2-2** Manager une démarche qualité de l'activité

**C-2-3** Organiser les inventaires

**C-2-4** Traiter les garanties

**C-2-5** Etablir et suivre les tableaux de bord de l'activité PRA

**C-2-6** Intégrer les éléments juridiques et administratifs liés à l'activité de commercialisation des PRA

**C-2-7** Veiller au respect de l'application des règles d'hygiène, de sécurité et de protection de l'environnement sur l'activité PRA

**C-2-8** Gérer les litiges avec les fournisseurs et clients de l'entreprise liés à la vente PRA

**C-2-9** Réaliser le merchandising de l'espace de vente PRA

**C-2-10** Organiser, suivre et contrôler l'activité PRA des collaborateurs

## **BLOCS DE COMPETENCES**

### **BC-3 : PILOTAGE DE L'ACTIVITE GESTION DES STOCKS PRA**

**C-3-1** Contrôler et ajuster les paramètres de la gestion des stocks

**C-3-2** Etablir la politique des approvisionnements

**C-3-3** Manager une démarche qualité de l'activité

**C-3-4** Négocier les conditions d'achats auprès des fournisseurs

**C-3-5** Organiser les inventaires

**C-3-6** Organiser l'espace de stockage et veiller au respect des normes et procédures de la logistique des PRA

**C-3-7** Réaliser tout type de commande auprès des fournisseurs

**C-3-8** Suivre et contrôler les flux de produits

**C-3-9** Veiller au respect de l'application des règles d'hygiène, de sécurité et de protection de l'environnement sur l'activité PRA

## **BLOCS DE COMPETENCES**

### **BC-4 : DEVELOPPEMENT DE L'ACTIVITE COMMERCIALE PRA**

**C-4-1** Définir et mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales vente PRA

**C-4-2** Utiliser les outils d'analyse et de prospection marketing

**C-4-3** Elaborer une stratégie marketing de l'activité PRA