**« Analyser correctement un marché et ses particularités »**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Figure sur le document d’étape :** | **Compétences à acquérir**  | **Non acquis** | **A développer ou à rectifier** | **A renforcer** | **Acquise** |
| 1 | Identifier les marchés de référence |  |  |  |  |
| 1 | Identifier les clients de la profession, les NCR et NCA |  |  |  |  |
| 1 | Quantifier la demande théorique |  |  |  |  |
| 2 | Identifier les forces concurrentielles en cohérence avec les marchés de référence |  |  |  |  |
| 2 | Caractériser l’intensité des forces concurrentielles |  |  |  |  |
|  | Lier l’environnement concurrentiel aux forces |  |  |  |  |
| 3(document non exhaustif : peut être complété sur ce point ) | Rechercher les tendances |  |  |  |  |
| 3(document non exhaustif : peut être complété sur ce point) | Souligner les spécificités de l’environnement |  |  |  |  |

Comprendre le comportement du consommateur et savoir segmenter un marché en utilisant les critères les plus pertinents

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Figure sur le document d’étape :** | **Compétences à acquérir**  | **Non acquis** | **A développer ou à rectifier** | **A renforcer** | **Acquise** |
| 4 | Préciser le besoin satisfait en référence à Maslow |  |  |  |  |
|  | Identifier les situations qui peuvent favoriser la reconnaissance du besoin |  |  |  |  |
|  | Répertorier les sources d'informations internes ou externes probables |  |  |  |  |
| 4 | Répertorier les risques éventuellement perçus  associés à l’achat du pfr |  |  |  |  |
| 4 | En déduire et argumenter la durée et la complexité probables de la décision d’achat  |  |  |  |  |
| 5 | Segmenter le marché de manière pertinente |  |  |  |  |
| 5 | Placer la DT et les NCA et NCR |  |  |  |  |
|  | Argumenter le choix des critères de segmentation |  |  |  |  |
|  | Justifier les critères de segmentation en référence aux facteurs d’influence |  |  |  |  |
|  | Quantifier les segments  |  |  |  |  |
| 5 | Identifier un attribut saillant pour chaque segment  |  |  |  |  |

Rechercher, traiter et restituer de l’information avec méthode et de manière pertinente

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Figure sur le document d’étape :** | **Compétences à acquérir**  | **Non acquis** | **A développer ou à rectifier** | **A renforcer** | **Acquise** |
| 3 |  *Décrypter les influences* |  |  |  |  |
|  | *Synthétiser les variables cruciales* |  |  |  |  |
|  | *Diversifier* *des sources* |  |  |  |  |
|  | *Construire une bibliographie* |  |  |  |  |
| Tous les DE | *Nommer les sources en notes de bas de page* |  |  |  |  |
|  | *Savoir respecter l’ordre chronologique des éléments à présenter* |  |  |  |  |

Respecter des normes de présentation écrite et orale et maîtriser les compétences de communication écrite en situation professionnelle.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Figure sur le document d’étape : |  **Compétences à acquérir**  | **Non acquis** | **A développer ou à rectifier** | **A renforcer** | **Acquise** |
|  | Structurer avec logique |  |  |  |  |
|  Tous les DE | Rédiger en respect de l’orthographe |  |  |  |  |
| Tous les DE | Rédiger en respect de la syntaxe |  |  |  |  |
|  | Mettre en évidence les éléments clés à l’écrit |  |  |  |  |