

Conseil de Pro

! ATTENTION :

PROCHAINE DATE LIMITE DE DEPOT DES DIPLOMES DU SANITAIRE ET SOCIAL (DEAP, DEAS, CAFERUIS, DEAES, DEASS) :

Le 31/05/2024 !

Cette semaine, découvrez nos astuces pédagogiques :

- Article "Les mots clefs en action : La clé de votre succès en VAE"
- Notre sélection lecture de la semaine : Pour le BTS Négociation et Digitalisation de la relation Client

Les mots clefs en action : La clé de votre succès en VAE

La Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) vous invite à une introspection profonde pour exprimer vos compétences avec la plus grande précision.

Au cœur de cette démarche, les mots-clés, et plus spécifiquement les verbes d'action, jouent un rôle prépondérant.

Is sont les pierres angulaires de votre récit, illustrant la dynamique et la profondeur de vos compétences.

- **Verbes d'Action :** Vos Alliés pour Articuler les Compétences

Dans le processus de la VAE, l'utilisation judicieuse des verbes d'action est essentielle pour transformer une simple description d'activités en une démonstration puissante de compétences. **Ces verbes catalysent la compréhension de vos acquis, en montrant non seulement ce que vous faites, mais comment vous le faites et dans quel but.**

Exemples de Verbes d'Action et Leur Portée

1. **Analyser, Concevoir, Planifier** : Ces verbes montrent votre capacité à comprendre les enjeux, à élaborer des stratégies et à anticiper les besoins. **Ils révèlent une pensée critique et une vision stratégique, essentielles à de nombreux niveaux de responsabilité.**
2. **Réaliser, Appliquer, Exécuter** : Ils témoignent de votre habileté à mettre en œuvre des plans et des concepts, à travailler de manière concrète et mesurable.
3. **Évaluer, Mesurer, Comparer** : Ces actions démontrent votre compétence à juger de l'efficacité, à apprécier les résultats et à ajuster les processus en conséquence.
4. **Innover, Améliorer, Optimiser** : Ils expriment votre capacité à aller au-delà des standards, à chercher constamment des moyens d'améliorer les pratiques existantes.

- **L'Articulation Homme/Emploi à travers les Mots-Clés**

Les compétences sont l'interface entre l'individu et son emploi, se révélant pleinement dans l'action. Dans le cadre de la VAE, où la démonstration pratique est limitée, **ces verbes d'action deviennent vos représentants, permettant au jury de saisir l'étendue et la profondeur de vos compétences.**

- **L'Identification et l'Analyse des Mots-Clés**

Identifier ces mots-clés est votre premier pas vers une expression compétente de vos acquis. Chaque verbe choisi doit être accompagné d'une description précise des outils, méthodes, et processus associés, enrichie d'exemples vécus. **Cette démarche ne permet pas seulement de décrire vos compétences ; elle offre aussi un cadre pour en analyser les fondements et les impacts.**

- **En Conclusion**

Les mots-clés, et en particulier les verbes d'action, sont au cœur de l'expression de vos compétences en VAE. Ils sont les vecteurs de votre expertise, démontrant non seulement ce que vous avez accompli, mais aussi comment et pourquoi vous l'avez fait. **Maîtriser leur usage vous positionne non seulement comme un candidat compétent, mais aussi comme un professionnel réfléchi et stratégique.**

Prenez le temps de peaufiner votre utilisation des verbes d'action. Votre parcours en VAE en sera d'autant plus convaincant et couronné de succès.



Notre sélection lecture de la semaine :

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) est un diplôme formant les étudiants aux métiers commerciaux, en mettant l'accent sur l'utilisation des nouvelles technologies dans la relation client.

Voici une sélection de livres recommandés pour les étudiants en BTS NDRC, visant à renforcer leurs compétences en vente, en négociation, en marketing digital, et en gestion de la relation client.

- **"Le Grand Livre de la Vente"** de Nicolas Caron et Frédéric Vendeuvre (Éditeur : Dunod)
Cet ouvrage aborde toutes les techniques de vente modernes et efficaces. **Il couvre les fondamentaux de la vente et de la négociation, faisant de lui une lecture incontournable pour les étudiants en BTS NDRC souhaitant perfectionner leurs compétences commerciales.**
- **"Marketing Digital"** de Dave Chaffey et Fiona Ellis-Chadwick (Éditeur : Pearson)
Ce livre est une ressource complète sur le marketing digital, couvrant tous les aspects importants comme le SEO, le marketing des médias sociaux, l'email marketing, et plus encore. **Il offre des stratégies et des outils pratiques pour réussir dans le domaine du marketing numérique.**
- **"Relation Client et Négociation-Vente - BTS NDRC 1re et 2e années"** de Pascal Roche (Éditeur : Nathan Technique)
Spécifiquement conçu pour les étudiants du BTS NDRC, cet ouvrage couvre en détail les modules de formation relatifs à la relation client et à la négociation-vente. **Il propose des cas pratiques et des mises en situation pour mettre en application les connaissances acquises.**
- **"La Boîte à outils de la Négociation"** de Benoît Pouyaud (Éditeur : Dunod)
Ce livre fait partie de la célèbre série "La Boîte à outils" et se concentre sur la négociation. **Il propose 65 outils et méthodes clés en main pour réussir ses négociations, un atout précieux pour tout étudiant en BTS NDRC.**
- **"Social Selling : Utiliser les réseaux sociaux pour vendre"** de Loïc Simon (Éditeur : Eyrolles)
Le social selling est une compétence de plus en plus demandée dans les métiers commerciaux. **Ce livre offre une vision globale et des techniques spécifiques pour utiliser efficacement les réseaux**

sociaux dans le but de développer les ventes et la relation client.

Ces livres ont été sélectionnés pour leur pertinence et leur capacité à couvrir les différentes compétences requises dans le cadre du BTS NDRC.

Ils constituent des ressources précieuses pour approfondir vos connaissances théoriques et pratiques et vous préparer efficacement pour votre future carrière dans les métiers commerciaux.

Vous n'avez pas de rendez-vous fixé avec votre accompagnateur ?

N'oubliez pas de prendre votre rendez-vous individuel.
Contactez Valentine par mail à v.mikael@conseil-profils.fr
ou Yann y.airaudo@abmgroupe.com
ou Rosa r.duarte@conseil-profils.fr
dès maintenant.

Ces entretiens personnels sont cruciaux pour évaluer votre progression et personnaliser votre parcours.

Souvenez vous : L'harmonie entre les rendez-vous individuels, le travail personnel, les échanges communautaires, et les webinaires est la clé pour maximiser votre expérience d'apprentissage.



Webinaire VAE

Rejoignez nos webinaires gratuits toute l'année pour approfondir vos dossiers VAE avec l'aide de nos experts.
Une opportunité unique d'élargir vos connaissances et de



My Talent

Accédez à des Ressources Exclusives avec Notre plateforme My talent

Votre accompagnement via la plateforme vous offre un accès privilégié à une multitude de ressources et conseils



Accédez à nos anciennes newsletter !

Que vous souhaitiez rattraper une lecture manquée ou retrouver un conseil précédemment partagé, tout est désormais à portée de clic.

valoriser votre parcours professionnel.

📍 **Où ?** Sur Teams, confortablement installé dans votre canapé, votre bureau, ou même en pyjama (on ne jugera pas 😊)

[Je découvre !](#)

personnalisés de votre accompagnateur... Tout est conçu pour vous aider à valoriser vos expériences et à réussir votre VAE. En un clin d'œil vous savez ou vous en êtes avec le carnet de bord.

[Je découvre !](#)

Vous avez des questions ? Nous sommes là pour y répondre !

N'hésitez pas à nous écrire pour toutes questions ou demandes d'information. Que ce soit sur le processus de VAE, une panne d'inspiration,nous pouvons vous accompagner dans votre démarche, nous sommes à votre écoute.

Comment nous joindre ?

Envoyez nous vos questions par mail à votre accompagnateur ou à Valentine en lien ci-dessous.

Nous nous engageons à vous répondre dans les plus brefs délais.

[Envoyer un mail](#)



Conseil Profils

Siège social : 9 rue Corneille 83000 TOULON

Cet email a été envoyé à {{contact.EMAIL}}
Vous l'avez reçu car vous êtes inscrit à notre newsletter.

[Afficher dans le navigateur](#) | [Se désinscrire](#)

