

# SYNTHESE de BILAN de COMPETENCES

## Monsieur XXXX

### Dates du Bilan : 21 janvier au 25 mars 20XX

#### Table des matières

Circonstance du bilan de compétences .....	2
Phase d'investigation .....	2
Analyse des points forts de Monsieur XXXX vis-à-vis de son projet.....	4
Métiers suggérés et retenus par rapport au test.....	5
Aptitudes particulières au regard du projet.....	5
Les compétences requises pour le projet .....	6
Les compétences à acquérir .....	6
Motivations .....	7
Les besoins du bénéficiaire pour le projet .....	7
Plan d'action .....	7
Récapitulatif du plan d'action.....	8
Conclusions du bilan.....	8

## **Circonstance du bilan de compétences**

Monsieur XXXX , âgé de 54 ans est actuellement employé en tant que technico-commercial dans l'entreprise XXX, à XXX (06)

Monsieur XXXX a une expérience de la vente issue d'un parcours technique, puis avant-vente, avant de devenir technico-commercial. Il a occupé des fonctions de technicien dans 2 secteurs majeurs : les solutions d'encaissement et les groupes électrogènes.

Après un BTS Electronique obtenu en 1984, il a intégré des entreprises dans le secteur de la monétique. Ces expériences ont été relativement courtes.

Ensuite il a intégré l'entreprise ABC de 1998 à 2006, année dans laquelle il a intégré son entreprise actuelle.

Il est entré dans cette entreprise en tant que technicien, avec la volonté de changer de secteur d'activité car il trouvait que l'avenir dans les solutions d'encaissement était limité.

Au moment où il a accepté ce nouveau poste, il a considéré que cela était une opportunité dans la mesure où il avait le sentiment d'avoir perdu en savoir-faire.

Au bout de quelques années il a évolué vers une fonction à mi-temps commercial/avant-vente et technique (en 2008). Puis au bout de quelques années, il a évolué vers un poste de pur commercial (2010).

Actuellement il est en charge de la commercialisation des produits revendus par l'entreprise et représente la filiale productrice d'autres produits sur le secteur français. Ses interlocuteurs sont plutôt des techniciens.

Toutefois, il a aujourd'hui le sentiment d'avoir atteint un seuil et il souhaite faire un bilan de ses compétences dans le cadre de la gestion de sa fin de carrière.

Il appréhende de ne pouvoir perdurer dans cette fonction jusqu'à l'âge de la retraite et il aimerait aussi envisager 2 cas, soit développer un savoir-faire dans le management commercial ou de changer de carrière avec un poste/une solution qui pourrait l'amener jusqu'à sa retraite.

## **Phase d'investigation**

### Projet professionnel

Monsieur XXXX envisage soit de se former au management commercial, et d'évoluer au sein de son entreprise ou de la quitter pour une entreprise équivalente qui lui offrirait un poste évolutif, soit de reprendre une formation pour aller vers un poste plus autonome, y compris à son compte.

### Les phases proposées et mises en œuvre

- La phase préliminaire
- La phase d'investigation

A l'aide de tests et de restitution de résultats, l'accompagnement individuel sous forme de coaching, le recensement des compétences professionnelles acquises, le recensement des aptitudes personnelles et professionnelles, l'exploration des pistes portées par Monsieur

XXXX et celles émergeant lors de la phase de tests et de coaching, l'investigation portant sur des métiers en phase avec ses compétences et ses potentiels, la recherche de formations pour atteindre ses objectifs.

- La phase de conclusion

### **Phase préliminaire**

La phase préliminaire a permis à Monsieur XXXX de confirmer son engagement dans sa démarche de réalisation d'un bilan de compétences.

De définir les besoins et la nature des besoins de monsieur XXXX

- Confirmer un projet professionnel qui le rassurerait sur son avenir professionnel jusqu'à la retraite
- Confirmer un choix d'évolution qui lui permettrait cette visibilité
- Valider un projet qui soit cohérent et réaliste

De l'informer sur les conditions de déroulement du bilan. Nous avons choisi des rendez-vous hebdomadaires sur des plages horaires de 1 h 30 chacune, se déroulant comme suit :

- 15 heures de rendez-vous en face à face avec la consultante
- 3 heures de passation de tests
- 6 heures de travail personnel

### **Phase d'investigation**

Suite à plusieurs expériences réussies dans la vente en tant que vendeur, M. XXXX souhaite pouvoir transmettre son savoir et son enthousiasme dans un poste alliant son savoir-faire «terrain », mais aussi la réflexion dans la mise en place des bonnes stratégies commerciales.

Il aime relever des challenges et résoudre des problèmes. Ses qualités d'influence peuvent, être un moteur. Ses différentes expériences professionnelles lui ont permis d'acquérir une aisance et des convictions sur la façon de persuader. Il est ambitieux et aspire à une reconnaissance professionnelle. C'est dans cette optique qu'il a décidé de consolider son projet d'évolution vers un poste de management.

Le bilan de compétences a confirmé ce choix d'aller vers un poste de management, qui permet de valoriser les acquis techniques et commerciaux, et qui est en adéquation avec la personnalité de Monsieur XXXX qui souhaite avoir un rôle de coach/ formateur pour les plus novices dans la fonction.

### **La passation des tests**

Monsieur XXXX a passé le test Profil Pro2

Profil Pro 2 est un questionnaire de personnalité qui permet d'analyser avec rigueur scientifique 28 facettes de la personnalité et des motivations qui influencent le comportement d'un individu dans son évolution professionnelle

Il évalue notamment les capacités de persuasion, le degré de souplesse ou d'extraversion, les besoins d'autonomie ou d'équilibre vie pro/vie perso, l'adhésion aux règles.

Les traits principaux de Monsieur XXXX sont

- la Conscience professionnelle
- La détermination
- L'indépendance
- La réflexion

Le trait dominant de Monsieur XXXX est la conscience professionnelle.

Les individus consciencieux sont naturellement méticuleux. Ils s'en tiennent aux procédures établies et respectent les règles, car ils sont convaincus que cela peut contribuer à la qualité de leur travail. Ils préfèrent avoir recours à des méthodes classiques et bien établies dont ils connaissent l'efficacité. Ils possèdent un sens aigu du détail et prennent des décisions sur la base d'informations factuelles.

#### La détermination

Les individus déterminés se caractérisent généralement par des aptitudes particulières à la négociation. Ils sont tenaces et capables de convaincre les autres avec tact et fermeté. Ils possèdent une certaine autorité naturelle qui constitue un atout lors de discussions. Ils prennent les situations en main et veillent à ce que leurs besoins soient satisfaits.

#### L'indépendance

Les individus indépendants se caractérisent par un besoin d'autonomie et d'autosuffisance. Ils préfèrent travailler sans supervision étroite et aiment travailler seuls. Ils aiment disposer d'un certain degré de liberté dans leur travail et ne pas avoir à suivre de règles strictes ou de procédures rigoureuses. Ils préfèrent travailler de façon indépendante plutôt qu'en équipe, ce qui peut les faire paraître plus introvertis qu'extravertis.

#### La réflexion

Les individus réfléchis se caractérisent par leur patience et leur sang-froid. Ils sont généralement calmes et ne parviennent à une décision qu'après avoir étudié toutes ses conséquences potentielles. Ils paraissent donc réservés et sereins. Ils sont capables de se concentrer facilement et de porter leur réflexion et leur attention dans une direction précise.

### **Analyse des points forts de Monsieur XXXX vis-à-vis de son projet**

La conscience professionnelle, la réflexion, la détermination sont des traits compatibles avec un poste de direction commerciale ou d'enseignant de matière technique.

Les points sur lesquels M. XXXX pourra s'appuyer sont

- La bonne gestion du temps
- La discrétion

- L'influence
- La gestion du stress
- La planification stratégique
- Le sens de l'organisation
- Le réseautage le sens des responsabilités

Les points à développer au regard de son projet sont :

- une plus grande écoute des autres,
- un peu plus de souplesse pour s'adapter au niveau des personnes moins érudites sur le sujet

Monsieur XXXX prend conscience de ce qui a pu être des freins à une absence d'évolution interne.

### **Métiers suggérés et retenus par rapport au test**

Le test confirme l'appétence pour un poste d'ingénieur commercial, et pour un poste de professeur d'enseignement technique.

Monsieur XXXX a choisi ces métiers pour la mise en œuvre de facteurs qui lui apportent actuellement de la satisfaction :

- La reconnaissance de ses pairs
- La reconnaissance de sa capacité à proposer des solutions de manière pédagogique,
- La forte motivation exprimée à prendre des consignes et à les transformer en succès (notamment atteinte des objectifs)

Le travail de coaching amène M. XXXX à confirmer sa volonté d'être à la tête d'une équipe qu'il amène au succès.

### **Aptitudes particulières au regard du projet**

La forte capacité à mettre en œuvre des directives et des directions de projets, la motivation pour des résultats, l'indépendance et l'autonomie confirme que Monsieur XXXX souhaite évoluer dans sa fonction actuelle.

Celle-ci lui permettra à la fois de gagner la reconnaissance mais aussi de pouvoir passer ses connaissances, ce qui lui permet de se projeter dans le futur, vers un poste d'enseignant (ou formateur produit) technique si besoin.

## **Les compétences requises pour le projet**

### Projet direction commerciale

- Elaborer une stratégie
- Savoir suivre l'avancée de l'atteinte des objectifs
- Suivre un budget
- Suivre l'évolution de la marge
- Être un meneur d'homme
- Bon communicant
- Qualités d'écoute développées
- Se faire entendre et se faire respecter.
- Capacités relationnelles.
- Maîtrise des techniques de vente.
- Organisé
- Rigoureux

### Projet enseignement technique/formateur

- Être passionné par son métier
- Posséder une expérience technique
- Aisance relationnelle
- Sens de la pédagogie
- Très bonne organisation

•

## **Les compétences à acquérir**

### Direction commerciale

- Développer l'écoute
- Développer la souplesse et la tolérance vis-à-vis des différences d'approches commerciales

### Formation

- Développer l'appréciation des différents niveaux

## **Motivations**

Projet direction commerciale

- Avoir la reconnaissance de ses pairs
- Atteindre de plus hauts revenus sur la qualité du travail
- Pouvoir passer son savoir technique

Projet formation

- Passer et avoir la reconnaissance de sa compétence technique

## **Les besoins du bénéficiaire pour le projet**

Projet direction commerciale

Il a été identifié que M. XXXX pourrait avoir besoin de développer sa communication avec les autres.

Il envisage de suivre une formation communication positive afin de passer ses messages de manière plus pédagogiques

## **Plan d'action**

Projet direction commerciale

M. XXXX souhaite d'abord consolider ses compétences/connaissances/qualités en communication positive.

Il va donc chercher une formation compatible avec son emploi du temps et travailler en interne, dans son poste actuel, la mise en œuvre des connaissances acquises.

Il souhaite ensuite demander un poste de manager d'équipe, pour s'orienter ensuite vers la direction du service commercial.

## **Recommandations**

M. XXXX devrait refaire son cv pour l'actualiser

En interne, il pourrait demander un entretien carrière avec son service RH pour lui indiquer qu'il souhaite cette évolution et ainsi être visible pour les différents services qui pourraient avoir besoin d'un responsable.

Il doit aussi identifier les entreprises du secteur qui peuvent l'intéresser et leur adresser son cv.

M. XXXX a identifié une formation avec l'organisme XYZ Consulting à Nice qui lui convient. Son entreprise l'a inscrit à sa demande.

## Récapitulatif du plan d'action

Quoi	Descriptif	Organisme	Cout et financement	Timing
CV	Refaire le Cv pour l'actualiser			5 février
Entretien interne	Demander un entretien à la RH pour indiquer son souhait de passer manager	Entreprise		Attend une date
Cibles	Identifier les entreprises du secteur			Entre le 1 <sup>er</sup> et le 30 mars
Candidatures	Envoyer le cv refait aux entreprises cibles			A partir du 1 <sup>er</sup> avril
Formation management	Demander l'inscription à la formation management	ABP Consulting	Financée par l'entreprise	En attente de dates

## Conclusions du bilan

Nous suggérons à M. XXXX de suivre sa formation et d'avancer dans sa demande de poste de chef d'équipe. La fin d'année est propice aux évolutions internes, aussi il est recommandé à M. XXXX de préparer son entretien de milieu d'année, dans le sens de ses demandes d'évolution interne.

Le bilan a permis à M. XXXX d'avoir une plus grande visibilité sur les actions à mener pour atteindre ses objectifs.

Il a maintenant un plan d'action clair, et détaillé qui lui permet de se projeter dans le futur.

RDV de point prévu le 4 juin à 18H30