

Fiche de synthèse de suivi de la formation

CQP

Chargé(e) d'accueil et de
relation
clients/adhérents

III. Fiche de synthèse de suivi de la formation

Fiche de synthèse du parcours de formation

Nom et prénom du candidat :

Organisme de formation :

Responsable pédagogique :

Dates du parcours de formation :

Sommaire

Mon parcours : fiche de synthèse

☒ Parcours du candidat déterminé à l'issue de l'entretien d'accueil et d'orientation

Évaluations formatives

☒ Modules de formation suivis

☒ Évaluations formatives

Ces évaluations permettent de suivre la progression de la personne en formation et d'évaluer ses acquis en formation pour les modules suivis. Les résultats seront transmis à l'entreprise, aux évaluateurs et représentants de la branche par l'organisme de formation et feront partie des pièces constitutives du dossier soumis au jury final ou à la commission paritaire.

Cette fiche doit permettre aux évaluateurs, et au jury de délibération d'avoir un regard synthétique du parcours du candidat afin de disposer d'une vision d'ensemble pour faciliter leur évaluation finale et l'attribution ou non du CQP, en totalité ou partiellement.

Parcours de formation du candidat : fiche de synthèse

Intitulés des formations suivies	Blocs concernés	Dates	Nombre d'heures	A améliorer	Acquis
	☐ N°1 Assurer l'accueil des clients/adhérents ☐ N°2 Mettre en œuvre les actions commerciales ☐ N°3 Organiser ses activités et mobiliser les systèmes informatisés ☐ N°4 Piloter son activité commerciale				
	☐ N°1 Assurer l'accueil des clients/adhérents ☐ N°2 Mettre en œuvre les actions commerciales ☐ N°3 Organiser ses activités et mobiliser les systèmes informatisés ☐ N°4 Piloter son activité commerciale				

	☐ N°1 Assurer l'accueil des clients/adhérents ☐ N°2 Mettre en œuvre les actions commerciales ☐ N°3 Organiser ses activités et mobiliser les systèmes informatisés ☐ N°4 Piloter son activité commerciale				
	☐ N°1. Assurer l'accueil des clients/adhérents ☐ N°2 Mettre en œuvre les actions commerciales ☐ N°3 Organiser ses activités et mobiliser les systèmes informatisés ☐ N°4 Piloter son activité commerciale				

(Page 4 : à dupliquer autant que nécessaire)

Axes d'amélioration et autres informations utiles :

.....

.....

.....

.....

Signature du formateur