

Guide d'entretien d'accueil et d'orientation

CQP
Conseiller mutualiste
collectif

II. Guide d'entretien d'accueil et d'orientation

Date de l'entretien :

Nom et prénom du candidat :

Signature :

Personne ayant réalisé l'entretien d'accueil :

Nom et prénom :

Fonction :

Cachet de l'entreprise ou de l'organisme de formation et signature :

OBJECTIF DE L'ENTRETIEN

1. Présentation au candidat du CQP par le RH ou l'organisme de formation habilité par la CPNEFP

2. Orientation du candidat, en fonction de son profil

L'entretien d'accueil et d'orientation sert à orienter le candidat :

- Soit vers une démarche de formation et d'évaluation des compétences ;
- Soit vers une démarche de validation des acquis de l'expérience.

Ces démarches peuvent se poursuivre pour un, plusieurs ou l'ensemble des blocs de compétences d'un CQP.

L'entretien d'accueil et d'orientation sera organisé et réalisé par un des centres de formation habilités par la CPNEFP.

A. En cas d'orientation du candidat vers la formation et l'évaluation de compétences

Les compétences acquises par le candidat seront examinées au regard des différents blocs de compétences du CQP, afin de construire un parcours individualisé.

B. En cas d'orientation du candidat vers la Validation des Acquis de l'Expérience

Le centre de formation sera chargé, dans le cadre de cet entretien :

- De vérifier la recevabilité des candidatures (existence et contenu d'au moins 1 année d'expérience selon les critères définis par la branche et examen des pièces justificatives) ;
- D'effectuer un premier examen de l'expérience du candidat au regard du référentiel d'activités et de compétences du CQP visé.

A l'issue de l'entretien, une fois la vérification de la recevabilité de la demande effectuée, le centre de formation remettra au candidat un livret de VAE qui sera le support à la présentation de son expérience. Il proposera également au candidat une prestation d'accompagnement destinée à aider le candidat à la VAE à renseigner son livret VAE et à préparer l'entretien avec le jury final.

Déroulement de l'entretien

Accueil

Rappeler l'objectif et le contexte de l'entretien :

Il s'agit dans un premier temps d'accueillir le candidat, de lui expliquer le contenu du CQP et le parcours possible pour l'acquérir.

Dans un deuxième temps, l'entretien porte sur l'expérience professionnelle du candidat. Les questions posées visent à mieux comprendre les activités du candidat et à déterminer si elles correspondent aux compétences requises pour le CQP. Ce n'est pas une évaluation des compétences, ni un examen. Il s'agit de conseiller et d'orienter le candidat au mieux.

Présenter les phases de l'entretien :

Après avoir présenté le CQP, il s'agit d'avoir une approche globale de l'expérience du candidat, de sa demande et de sa motivation.

Première partie de l'entretien :

Présentation du CQP et des parcours possibles pour l'acquérir (cf le règlement du dispositif)

Le CQP est accessible à tout salarié (contrat de professionnalisation inclus) d'une entreprise ayant ou non une expérience dans le métier visé par le CQP.

- L'entretien d'accueil et d'orientation permet d'identifier, à partir de l'expérience du candidat, les compétences ou blocs de compétences du CQP qu'il aurait déjà acquis et les compétences ou blocs de compétences restant à acquérir.
 - Pour les compétences acquises, le candidat doit :
 - Compléter un dossier VAE (livret de recevabilité 1 et 2). Il pourra être accompagné dans cette démarche par un organisme de formation habilité par la CPNEFP.
 - Passer par l'évaluation directe, sans formation, lorsqu'il a acquis la totalité des compétences d'un bloc selon les modalités d'évaluation déterminées dans le référentiel de certification du CQP. (cf : Référentiel de certification du CQP)
 - Pour les compétences restant à acquérir, le candidat peut suivre un parcours de formation individualisé sur la base de cet entretien en centre de formation habilité.

Dans le cas où le candidat ne souhaite préparer qu'un seul bloc de compétences, l'entretien d'accueil et d'orientation ne portera que sur le bloc concerné. Une commission paritaire validera ensuite sur dossier l'obtention du bloc.

Dans le cas où le candidat souhaite passer l'intégralité du CQP (par la VAE ou la voie formative), il sera reçu en entretien par le jury final, qui délivrera le CQP, en totalité ou partiellement.

Deuxième partie de l'entretien :

Analyse de l'expérience du candidat, de sa demande et de sa motivation

Avant d'entrer dans un questionnement plus précis, quelques questions ouvertes doivent permettre de mettre à l'aise le candidat et d'avoir une première vision globale de son expérience.

Il s'agit également de l'interroger sur ses souhaits et sa motivation.

Ensuite, les questions posées doivent permettre d'identifier si l'expérience du candidat lui a permis d'acquérir les compétences requises par le CQP (ou par le ou les blocs de compétences concerné(s)).

Cet entretien doit permettre au candidat d'exprimer et de décrire son expérience professionnelle sous ses différentes facettes, quelle que soit l'entreprise où cette expérience a été acquise, afin de valoriser ses acquis et d'ancrer la démarche dans une dynamique positive.

Les questions sont à titre indicatif et peuvent être adaptées ou complétées selon le profil du candidat.

Bloc de compétence 1 :

Assurer l'accueil des clients/adhérents

Référentiel d'activités	Référentiel de compétences	Exemples de question	L'expérience du candidat lui a permis de valider ce bloc de compétences	Complément de formation souhaité
Recueil d'information	Établir une relation de qualité avec son interlocuteur pour favoriser les échanges en adaptant sa posture et son questionnement, en utilisant les outils de communication omnicanale et en appliquant les standards d'accueil en vigueur	<p>Quelles sont les différentes situations d'accueil dans lesquelles vous intervenez ? (Accueil physique, téléphonique, ...)</p> <p>Quelle expérience avez-vous de l'entretien en face à face ? Sur quelle durée ? De l'entretien téléphonique ?</p> <p>Comment accueillez-vous les clients/adhérents en face en face ou par téléphone ? Conduisez-vous les entretiens ? Quels sont les principaux interlocuteurs auprès desquels vous intervenez ?</p> <p>Votre entreprise a-t-elle défini des règles en terme d'accueil ?</p> <p>Comment procédez-vous pour recueillir les informations techniques nécessaires au traitement de la demande dont</p>	<ul style="list-style-type: none"><input type="radio"/> Oui<input type="radio"/> Non<input type="radio"/> Partiellement	

	Recueillir les informations techniques nécessaires au traitement de la demande pour apporter un premier niveau d'informations en appliquant les règles et procédures définies par l'entreprise	<p>vous avez besoin pour mener l'entretien ?</p> <p>Avez-vous suivi des formations aux techniques d'accueil ? Si oui, lesquelles ?</p> <p>Pouvez-vous donner des exemples de techniques d'accueil en situation réelle ?</p>	<input type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non <input type="radio"/> Partiellement	
Fidélisation	Identifier les opportunités en mettant en valeur l'offre de sa mutuelle pour exploiter les potentiels de développement commercial	<p>Avez-vous déjà conduit des actions de fidélisation ou fait du rebond commercial ? Sur quelle durée ? De quelle nature étaient ces actions ?</p> <p>Sur quels points êtes-vous particulièrement attentif/ive lors de vos échanges avec les clients-adhérents ?</p>	<input type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non <input type="radio"/> Partiellement	
Orientation des clients/adhérents	Transmettre une réponse adaptée, tenant compte de la réglementation, de l'organisation interne et externe afin d'orienter les clients/adhérents vers l'offre et/ou le service approprié	<p>Comment procédez-vous pour répondre/adapter votre réponse ou propositions aux besoins et attentes de votre interlocuteur ?</p> <p>Vous arrive-t-il d'orienter les personnes accueillies vers d'autres interlocuteurs ? Comment vous y prenez-vous ?</p> <p>Quelles sont vos obligations lorsque vous informez ou que vous conseillez un client-adhérent ou un prospect ? Donnez des exemples</p>	<input type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non <input type="radio"/> Partiellement	

		<p>d'intégration de ces obligations dans vos activités quotidiennes.</p> <p>Avez-vous eu une information ou une formation sur les différents aspects de la réglementation ? Si oui, lesquelles ?</p> <p>Donnez différents exemples d'application de la réglementation concernant les produits et services sur lesquels vous avez travaillé.</p>		
Promotion de l'identité mutualiste	Promouvoir en cohérence avec les valeurs mutualistes les services différenciant afin de renforcer l'adhésion des clients/adhérents	<p>Que connaissez-vous de l'environnement de votre entreprise (contexte historique, économique, ...) ?</p> <p>Comment faites-vous pour promouvoir les valeurs mutualistes auprès de vos clients/adhérents ?</p> <p>Avez-vous eu une information ou une formation sur ces différents points ?</p> <p>Avez-vous eu l'occasion, dans le cadre d'une relation clientèle, de valoriser l'image de votre entreprise en tant que mutuelle ?</p> <p>Sur quels points ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non <input type="radio"/> Partiellement 	

<p>Gestion des situations difficiles</p>	<p>Traiter les situations difficiles en utilisant des techniques de gestion de conflits pour restaurer la relation avec les clients/adhérents</p>	<p>Avez-vous déjà été formé sur des techniques de gestion de conflits ?</p> <p>Quelles techniques/moyens utilisez-vous pour désamorcer un conflit et restaurer la relation avec les clients/adhérents ?</p> <p>Comment procédez-vous pour conclure l'entretien positivement ?</p>	<p> <input type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non <input type="radio"/> Partiellement </p>	
---	---	---	---	--

Bloc de compétences 2 :

Construire un plan d'actions commerciales

Référentiel d'activités	Référentiel de compétences	Exemples de question	L'expérience du candidat lui a permis de valider ce bloc de compétences	Complément de formation souhaité
Recueil et analyse de l'information	Analyser le marché et son territoire en recueillant des informations nécessaires pour élaborer un plan optimisé d'actions commerciales	<p>Quelle expérience avez-vous de la construction et de la mise en œuvre de plan d'actions commerciales ?</p> <p>Comment collectez-vous les informations vous permettant de connaître le marché et son territoire ? combien de temps dure votre recueil d'informations ?</p> <p>Quels sont les informations qui retiennent particulièrement votre attention ?</p> <p>Estimez-vous avoir une bonne maîtrise de la recherche d'information ?</p> <p>Comment procédez-vous pour analyser les données collectées ?</p>	<ul style="list-style-type: none"><input type="radio"/> Oui<input type="radio"/> Non<input type="radio"/> Partiellement	

<p>Préparation du plan d'action</p>	<p>Construire un plan d'actions correspondant aux objectifs commerciaux de l'entreprise afin de réaliser des prospections efficaces</p>	<p>Avez-vous une bonne connaissance des objectifs commerciaux de l'entreprise ?</p> <p>Donnez différents exemples de plan d'actions commerciales que vous avez construit.</p> <p>Ces plans d'actions ont-ils permis la réalisation de prospections efficaces ? d'atteindre les objectifs commerciaux fixés par l'entreprise ?</p> <p>Avez-vous eu une information ou une formation sur la conception de plan d'actions commerciales ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Oui ○ Non ○ Partiellement 	
--	---	---	--	--

Bloc de compétences 3 :

Mettre en œuvre les actions commerciales

Référentiel d'activités	Référentiel de compétences	Exemples de question	L'expérience du candidat lui a permis de valider ce bloc de compétences	Complément de formation souhaité
Prospection commerciale	<ul style="list-style-type: none"> - Réaliser des démarches de prospection dans le cadre du plan commercial défini par l'entreprise pour accroître sa clientèle 	<p>Réalisez-vous des démarches de prospection ?</p> <p>Que connaissez-vous de la politique de développement de votre mutuelle ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> <i>Oui</i> <input type="radio"/> <i>Non</i> <input type="radio"/> <i>Partiellement</i> 	
Vente de produits et services dans le respect de la réglementation en vigueur	<ul style="list-style-type: none"> - Utiliser des techniques commerciales dans le respect de la réglementation pour proposer une offre adaptée - Accompagner la prise de décision de l'interlocuteur en présentant des solutions adaptées et personnalisées afin de conclure l'entretien de manière efficace 	<p>Avez-vous eu l'occasion dans votre expérience professionnelle de mettre en œuvre des techniques commerciales ? Dans quelles circonstances ? Avez-vous eu une information ou une formation sur l'entretien de vente ? Comment procédez-vous pour argumenter votre offre ? Pour répondre aux objections ? Quels éléments vous semblent importants lors de la conclusion de l'entretien ? Pourquoi ?</p> <p>Quelles sont vos obligations lorsque vous informez ou que vous conseillez un client-adhérent ou un prospect ? Donnez des exemples d'intégration de</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> <i>Oui</i> <input type="radio"/> <i>Non</i> <input type="radio"/> <i>Partiellement</i> 	

		<p>ces obligations dans vos activités quotidiennes.</p> <p>Comment procédez-vous pour proposer à l'adhérent ou au prospect individuel une offre adaptée à ses besoins ? Cherchez-vous à proposer une offre multi-produits ? Comment ?</p>		
Suivi de la relation commerciale	<p>-Prendre en compte les changements en s'appuyant sur une veille pour alerter son portefeuille et anticiper les impacts et les opportunités de souscriptions potentielles</p> <p>- Entretenir la relation avec les clients/adhérents en réalisant des prises de contact régulières et constantes afin de favoriser la fidélisation des clients/adhérents</p>	<p>Avez-vous déjà conduit des actions de fidélisation ? Comment procédez-vous pour détecter les besoins (présents et à venir) de l'adhérent ou du prospect ? Comment procédez-vous pour analyser de manière globale la situation d'un adhérent ou prospect individuel en matière de protection sociale ? A quels points êtes-vous particulièrement attentif/ive lors de vos échanges avec les clients/adhérents?</p> <p>Comment entretenez-vous la relation avec les clients/adhérents? Donnez un ou plusieurs exemples de prise de contact</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ <i>Oui</i> ○ <i>Non</i> ○ <i>Partiellement</i> 	

Bloc de compétences 4 :

Commercialiser une offre mutualiste collective

Référentiel d'activités	Référentiel de compétences	Exemples de questions	L'expérience du candidat lui a permis de valider ce bloc de compétences	Complément de formation souhaité
Gestion du portefeuille des clients/adhérents	Animer ses réseaux de contacts et de prescripteurs en identifiant les interlocuteurs clés afin d'optimiser son portefeuille	Quelle est la durée de votre expérience professionnelle en matière de commercialisation de services et produits auprès des entreprises ? Avez-vous une expérience de la gestion d'un portefeuille d'entreprises ? Sur quelle durée ? Suivez-vous de manière régulière les entreprises de votre portefeuille ? Comment ? Quels types d'action mettez-vous en œuvre ? Comment procédez-vous pour développer votre portefeuille d'entreprise ? Entretenez-vous un réseau de contacts pour assurer le développement de votre portefeuille d'entreprise ? Quel plan d'action mettez-vous en place pour l'entretenir ? Avec quels services de l'entreprise travaillez-vous ? Quelles informations leur	<ul style="list-style-type: none">○ Oui○ Non○ Partiellement	

		transmettez-vous et quelles informations vous apportent-ils ?		
1) Sélection d'une offre adaptée	<p>2) - Diagnostiquer les besoins de l'organisation en fonction de sa situation et de sa typologie pour sélectionner une offre adaptée dans le respect de la réglementation</p> <p>3)</p> <p>4) - Construire une offre sur-mesure en s'appuyant sur les ressources internes de la mutuelle pour répondre aux besoins et à la situation de l'organisation dans le respect de la réglementation</p> <p>5)</p> <p>6) - Répondre aux cahiers des charges et appels d'offres dans le respect des délais en s'appuyant sur l'analyse du</p>	<p>7) Quelle expérience avez-vous de l'analyse de la situation des entreprises, qu'il s'agisse de travailleurs indépendants, TPE, PME, associations, services publics, ... ? Sur quelle durée ? Auprès de quels types d'entreprise intervenez-vous en termes de taille ?</p> <p>8) Quelles sont les informations clés qui vous permettent d'analyser la situation d'une entreprise en matière de protection sociale ? Avez-vous suivi une formation pour cela ?</p> <p>9) Avec quels acteurs de la mutuelle travaillez-vous pour construire une offre sur-mesure ? Développez.</p> <p>10) Cherchez-vous à évaluer les risques financiers liés aux entreprises que vous prospectez ? Comment procédez-vous ?</p> <p>11) Comment procédez-vous pour simuler le coût des offres que vous proposez aux entreprises ?</p> <p>12) Analysez-vous les avantages fiscaux et sociaux en vigueur ?</p> <p>13)</p> <p>14)</p>	<p>15) <input type="radio"/> Oui</p> <p>16) <input type="radio"/> Non</p> <p>17) <input type="radio"/> Partiellement</p>	18)

	besoin afin de gagner un marché			
19) Vente de produits collectifs	<p>20) - Négocier une offre multi-produits et de services en utilisant des techniques commerciales et de communication adaptées aux acteurs de la structure, dans le respect de la réglementation, afin de favoriser la vente</p> <p>21)</p> <p>22) - Transmettre un conseil et une réponse adaptée aux structures sur les actions à conduire pour optimiser leur couverture, dans le respect de la réglementation, des procédures et de</p>	<p>23) Avez-vous une expérience de l'argumentation et de la négociation d'offres multi-produits auprès des entreprises ? Sur quelle durée ?</p> <p>24) Sur quelles techniques commerciales vous appuyez-vous ?</p> <p>25) Quels supports utilisez-vous pour proposer l'offre ? Auprès de quels acteurs de l'entreprise ?</p> <p>26) Donnez un exemple d'offre globale « santé/prévoyance/épargne/retraite » que vous avez eu l'occasion de proposer à une entreprise</p> <p>27) Que connaissez-vous de l'environnement de votre entreprise ? De ses réseaux de services de soins et de santé ?</p> <p>28) Avez-vous eu l'occasion, dans le cadre d'une relation commerciale, de valoriser les actions de prévention et de promotion de la santé mises en place par votre entreprise ? Sur quels points ?</p> <p>29) Quelles sont vos obligations en tant que conseiller mutualiste ? Donnez des</p>	<p>35) <input type="radio"/> Oui</p> <p>36) <input type="radio"/> Non</p> <p>37) <input type="radio"/> Partiellement</p>	38)

	l'organisation de la mutuelle	<p>exemples d'intégration de ces obligations dans vos activités quotidiennes.</p> <p>30) Donnez différents exemples d'application de la réglementation concernant les produits et services aux entreprises sur lesquels vous avez travaillé.</p> <p>31) Avez-vous eu une information ou une formation sur la réglementation en matière de protection sociale des entreprises ? Sur les conditions d'intermédiation ?</p> <p>32) Réalisez-vous des présentations des comptes techniques à des entreprises ? Maîtrisez-vous la méthode de la présentation des comptes techniques ?</p> <p>33) Comment vous organisez-vous pour répondre rapidement aux besoins des entreprises de votre portefeuille ?</p> <p>34)</p>		
--	-------------------------------	---	--	--

Bloc de compétences 5 :

Piloter son activité commerciale

Référentiel d'activités	Référentiel de compétences	Exemples de question	L'expérience du candidat lui a permis de valider ce bloc de compétences	Complément de formation souhaité
Organisation	<p>- Planifier son activité en utilisant les outils et méthodes mis à disposition par sa mutuelle pour optimiser son temps et sa performance</p> <p>- Analyser son activité commerciale en utilisant les outils de suivi et de gestion administrative et commerciale pour expliquer les résultats, identifier les points d'amélioration et réaliser des reporting auprès des différents acteurs de la mutuelle</p>	<p>Qu'est-ce que le pilotage commercial ? Quelle est votre expérience dans ce domaine ? Quels sont les outils que vous utilisez pour mesurer la performance commerciale ? Comment en faites-vous l'analyse ? Quelles sont les questions que vous posez ? Comment vous adaptez-vous aux différents outils mis à votre disposition ?</p> <p>Utilisez-vous des outils de suivi et de reporting de votre activité ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Oui ○ Non ○ Partiellement 	

Pilotage	Piloter la gestion administrative et financière du contrat en s'appuyant sur les ressources internes de l'entreprise afin de s'assurer de sa réalisation effective	Avez-vous eu une information ou une formation sur le pilotage d'une activité commerciale ? Pouvez-vous expliquer les étapes du pilotage de votre activité commerciale ?	<input type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non <input type="radio"/> Partiellement	
Coordination	Coordonner son activité avec les différents services intervenant dans la gestion du portefeuille afin d'optimiser son plan commercial et la qualité de services	Quelle(s) technique(s) utilisez-vous pour coordonner votre activité avec les différents services intervenants dans la gestion d'un portefeuille ? Quelles sont les informations qui vous intéressent ?	<input type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non <input type="radio"/> Partiellement	

Conclusion et bilan de l'entretien

Faire un bilan de l'entretien en faisant des recommandations sur la voie d'accès au CQP à suivre.

Orienter le candidat :

- **Vers la voie de la VAE** : Si le candidat a une expérience d'au moins 1 an dans le métier visé par le CQP dans le secteur de la Mutualité ou dans un secteur proche et que cette expérience lui a permis a priori d'acquérir les compétences requises sur l'ensemble des blocs, il peut être orienté vers une démarche VAE en fonction de sa demande.
 - Lui présenter le cadre de la VAE ;
 - Vérifier qu'il répond bien aux critères de recevabilité ;
 - Présenter le dossier de recevabilité ;
 - Expliquer la procédure ;
 - Présenter le dossier VAE et lui indiquer qu'il peut être accompagné dans cette démarche.
 - Indiquer au candidat qu'il sera reçu en entretien par le jury final, qui délivre ou non le CQP en totalité ou partiellement, sur la base de l'entretien et de son dossier VAE.

- **Vers la voie formative et l'évaluation des compétences** (complète ou par bloc) : si le candidat doit développer certaines compétences au regard du référentiel du CQP (ou du bloc concerné), il peut être orienté vers un parcours de développement des compétences.
 - Identifier avec lui, au regard de l'entretien mené, les compétences du CQP (ou du bloc concerné) qu'il aurait déjà acquises et les compétences restant à acquérir ;
 - Prévoir son parcours de formation individualisé :
 - Le candidat peut être directement évalué, sans suivre de formation, pour les compétences ou blocs qui correspondent à ses acquis ;
 - Pour les compétences restant à acquérir, le candidat suit un parcours de formation individualisé : formation en centre de formation habilité et pratique en entreprise le cas échéant.

 - Indiquer au candidat qu'il sera évalué en entreprise selon les modalités prévues par le référentiel du CQP, puis qu'il sera reçu en entretien par le jury final s'il vise l'intégralité du CQP qui délivre ou non le CQP, partiellement ou en totalité. Si le candidat ne vise qu'un ou plusieurs blocs du CQP, son dossier sera examiné par une commission paritaire.