

# Projet intégré final (PROFI)

<b>Code du module</b>	PROFI
<b>Unité capitalisable</b>	Projet intégré et stage(s) (PROST)
<b>Méthodes d'évaluations fixés</b>	2
<b>Métier / Profession</b>	Commis de vente
<b>Diplôme / Certificat</b>	Certificat de capacité professionnelle

## Grille d'évaluation du module en entreprise

1	<p>L'élève est capable de rechercher des informations concernant la tâche.</p> <p><b>Sélective</b></p>
	<p>Indicateurs</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• L'élève analyse la tâche.</li><li>• L'élève réunit des informations en fonction de la tâche.</li></ul>
	<p>Socles</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• L'élève a correctement compris l'énoncé de la tâche.</li><li>• L'élève a compris les informations essentielles constituant une base de planification appropriée.</li></ul>

2

L'élève est capable de planifier les étapes servant à l'accomplissement d'une tâche simple.

Obligatoire

#### Indicateurs

- L'élève planifie un entretien de vente simple tout en indiquant les étapes sous forme de notes.
- L'élève tient compte des étapes essentielles à l'accomplissement de la tâche.
- L'élève tient compte des délais indiqués pour la préparation de la tâche.

#### Socles

- La planification a été établie de façon cohérente.
- Il a indiqué les étapes essentielles pour mener un entretien de vente simple.
- L'élève a respecté les temps de préparation impartis.

3

L'élève est capable de faire un choix entre deux alternatives.

Sélective

#### Indicateurs

- L'élève présente différentes alternatives.
- L'élève justifie son choix.

#### Socles

- L'élève a présenté la méthode alternative de manière compréhensible.
- La justification est fondée.

4

L'élève est capable de respecter la planification et d'accomplir la tâche.

Obligatoire

#### Indicateurs

- L'élève accomplit la tâche qui lui a été confiée.
- L'élève mène un entretien de vente simple correspondant aux étapes de travail prévues.
- L'élève tient compte des temps impartis.

#### Socles

- L'élève a accompli la tâche de façon satisfaisante.
- L'élève a correctement mené l'entretien de vente simple, en respectant la planification.
- L'élève a respecté les temps impartis.

5

L'élève est capable de comparer l'exécution de la tâche avec sa planification.

Sélective

#### Indicateurs

- L'élève vérifie dans quelle mesure il a accompli les étapes prévues pour l'entretien de vente simple.

#### Socles

- L'élève a comparé la planification au résultat.

6

Lors de l'entretien professionnel, l'élève est capable d'évaluer et de justifier sa façon de faire tout en employant des mots simples.

Sélective

Sociale et personnelle

#### Indicateurs

- Lors de l'entretien professionnel, l'élève évalue et justifie la méthode qu'il a appliquée pour mener l'entretien de vente simple.

#### Socles

- La description était cohérente et fondamentalement convenable sous l'aspect de l'expression.
- L'élève a convenablement évalué sa méthode.

**Nombre de compétences sélectives à évaluer:** 2/4

**Nombre de compétences obligatoires à évaluer:** 2