Consultation des détails des modules

Gérer le commerce au quotidien - FORVE2

Code du module:	FORVE2
Unité capitalisable:	Gérer le commerce au quotidien (GECOM)
Profession:	Vente et gestion
Diplôme / Certificat:	Diplôme de technicien
Méthodes d'évaluation:	Evaluation continue des compétences

Grille d'évaluation du module en entreprise

1

L'apprenant est capable de formuler une demande d'offre de biens ou de services.

Note maximale: 6

INDICATEURS

L'apprenant rédige une demande d'offre et maitrise ses éléments essentiels (adresses, prix, description produit, délais de livraison, conditions de livraison et de paiement, validité de l'offre, etc.)

SOCLES

La demande d'offre est complète et est rédigée de façon claire et précise.

2

L'apprenant est capable de gérer les commandes fournisseurs à l'aide d'un cadencier préparé à l'avance.

Note maximale: 6

INDICATEURS

À partir d'une situation donnée, l'apprenant prépare et utilise un cadencier dans un tableur, en vue de la gestion des commandes et des stocks (réserve & espace de vente).
Il y intègre les indicateurs pertinents (stock, ventes, dates de commande et de livraison, périodicité, etc.).

SOCLES

Le tableur est correctement préparé et permet de gérer les commandes.
Tous les indicateurs nécessaires sont intégrés dans cadencier.

3

L'apprenant est capable de gérer les stocks.

Note maximale: 6

INDICATEURS

Il gère le stock en respectant les notions de stock final théorique, de stock final réel ainsi que les méthodes FIFO, LIFO et FEFO.
Il résout les problèmes liés aux ruptures de stock et aux surstocks.
Il calcule le stock moyen et définit la couverture de vente du stock.

SOCLES

Les ruptures de stock et surstocks sont évités de manière satisfaisante.
Le stock moyen et la couverture de stock sont précisément déterminés.
Les méthodes de gestion de stock appropriées sont maîtrisées.

4

L'apprenant est capable d'analyser, d'organiser et d'optimiser un linéaire en appliquant les règles d'implantation des références.

Note maximale: 12

INDICATEURS

À partir d'un exemple concret, l'apprenant définit l'implantation des produits selon la stratégie de l'entreprise et de leur typologie. L'apprenant implante les produits selon la nomenclature (catégorie, groupe, famille, sous-famille, …).
Il tient compte du concept de cycle de vie des produits dans l'optimisation d'un assortiment.
Il analyse s'il est opportun d'ajouter, de retirer ou de remplacer une référence.
Il propose des mesures d'optimisation du linéaire permettant d'augmenter les ventes et d'améliorer la rentabilité.

SOCLES

Le linéaire a été analysé et optimisé selon la typologie des produits et la stratégie de l'entreprise.
Les règles d'implantation, de référencement et de déréférencement sont correctement appliquées.

5

L'apprenant est capable de reconnaître la rentabilité d'une unité de vente.

Note maximale: 6

INDICATEURS

L'apprenant distingue les notions de bénéfice et de perte ainsi que de bénéfice brut et de bénéfice net.
Il différencie entre marge théorique et marge réelle.
Il prend en compte les ventes, les achats, les pertes, les frais, … Il fait des propositions d'amélioration.

SOCLES

Les notions de bénéfice et de perte sont expliquées de manière suffisante et compréhensible. L'analyse des données est correcte et les propositions d'amélioration sont cohérentes.

6

L’apprenant est capable d’élaborer un tableau de bord de suivi de performance commerciale dans le cadre d’une action promotionnelle.

Note maximale: 6

INDICATEURS

L’apprenant détermine les indicateurs du suivi de la performance commerciale et les met en forme dans un tableur en intégrant les formules de calcul nécessaires.
Il analyse et interprète le tableau de bord en vue de proposer des améliorations.

SOCLES

Le tableau de bord comprend les indicateurs nécessaires et permet le suivi de la performance commerciale dans le cadre d’une action promotionnelle.

7

L’élève est capable d’établir un plan d’action promotionnelle.

Note maximale: 6

INDICATEURS

L’apprenant établit un plan d’action promotionnelle et fixe des objectifs précis à partir de données fournies.
Il intègre les éléments essentiels et les présente dans un tableau : • Désignation et description des actions • Les acteurs responsables • Date de début et de fin • Zones et produits/services retenus, • Saisons, fêtes, évènements concernés • Objectifs, critères de réussite Les moyens de la mise en œuvre : Budget, matériel, etc

SOCLES

Le plan d’action est correctement construit et les critères essentiels ont été intégrés et appliqués de façon correcte.
Les objectifs sont clairement définis.

8

L’apprenant est capable de gérer un carnet d'apprentissage de manière régulière et cohérente. Dans le cadre de la réd du carnet d’apprentissage, l’apprenant est capable de choisir et de réaliser un projet d’amélioration dans son domaine d’activité et d’écrire un rapport à ce sujet.

Note maximale: 12

INDICATEURS

- Il choisit parmi une sélection proposée un projet d’amélioration concernant son domaine d’activité qu’il réalise sous guidance de son tuteur de formation et sous contrôle de son conseiller à l’apprentissage.
- Il rédige le rapport de manière compréhensible et cohérente en français ou en allemand.
- Il utilise les termes professionnels adéquats.

Il agrémente ses rapports avec des images et des schémas en relation avec le sujet.

SOCLES

- L’apprenant a choisi parmi une sélection proposée un projet d’amélioration approprié.
- Il a réalisé le projet d’amélioration de façon appropriée.
- Il a travaillé de façon régulière et pertinente à la mise au point de ce rapport.
- Il a saisi les données essentielles relatives aux activités exécutées lors des différentes étapes de son projet.
- Il a correctement utilisé les termes techniques.

Il a complété son rapport avec des illustrations et des schémas pertinents.