Consultation des détails des modules

Culture de service - Appliquer le merchandising - FOVEF4

Code du module:	FOVEF4
Unité capitalisable:	Gérer l'activité commerciale (ACCOM)
Profession:	Conseiller en vente - francophone
Diplôme / **Certificat:**	Diplôme d'aptitude professionnelle
Méthodes d'évaluation:	Entretien professionnel, Evaluation continue des compétences

Grille d'évaluation du module en entreprise

1

L'élève est capable de présenter une gamme de produits de l'entreprise d'une manière efficace pour la vente et conformément aux critères internes.

Note maximale: 12

INDICATEURS

- L'élève tient compte du flux des clients (Tendance de tourner à droite, sens de la marche, croisements de couloirs, rythme) lors de la disposition des marchandises.
- L'élève observe les stratégies de disposition (zones à faible rendement, zones à rendement intense).
- L'élève tient compte de l'intensité de rendement différente des zones sur le plan du point de vente et des rayons, du niveau des prix des articles, du caractère saisonnier de la marchandise, des propriétés de la marchandise.
- L'élève utilise les supports disponibles dans l'espace de vente (gondole, écran, mini-palette, table d'exposition, panier de promotion, espace publicitaire, vitrine, paroi de rayon) pour la présentation conformément au règlement interne de l'entreprise.
- L'élève distingue les articles de marque, les marques commerciales, les marques propres, les produits blancs, les produits phares ainsi que les produits exclusifs et il sait les présenter conformément aux règles internes de l'entreprise.
- L'élève planifie les différentes étapes de travail.

SOCLES

- L'élève a observé et appliqué soigneusement l'ensemble des critères internes lors de la présentation.
- L'élève a produit une présentation conforme aux exigences.

2

L'élève est capable de distinguer les différentes dispositions spéciales des marchandises ainsi que leur impact commer de les appliquer conformément à la mission.

Note maximale: 6

INDICATEURS

- L'élève observe les principes de la disposition groupée, de la disposition secondaire et de la disposition promotionnelle.
- L'élève connaît et distingue les différents types de dispositions spéciales des marchandises et il effectue les dispositions spéciales en fonction de la mission.

SOCLES

- L'élève a tenu compte des types de dispositions spéciales et il a correctement mis en place les dispositions.

3

L'élève est capable d'aménager une zone de présentation d'une manière correspondant aux termes des contrats de fournisseurs en vigueur.

Note maximale: 12

INDICATEURS

- L'élève respecte les accords en vigueur avec les fournisseurs.
- L'élève connaît les accords en matière de visualisation et de mise en évidence de produits définis.
- L'élève observe les indications publicitaires fournies par le producteur.
- L'élève utilise le matériel publicitaire dans le respect des règles.
- L'élève présente les produits de différents producteurs conformément aux termes des contrats.
- L'élève tient compte du budget disponible et des délais accordés.

SOCLES

- L'élève a intégralement respecté les termes du contrat lors de la présentation.

4

L'élève est capable de détecter des problèmes émergeants, de les décrire d'une manière compréhensible et de les signaler.

Note maximale: 6

INDICATEURS

- L'élève détecte les défauts/les problèmes émergeants.
- L'élève contrôle les causes éventuelles des problèmes.
- L'élève signale les problèmes/les défauts à ses collègues/à ses supérieurs et il les décrit de manière cohérente.

SOCLES

- L'élève a détecté et signalé les problèmes/les défauts manifestes.

5

L'élève est capable d'assurer la propreté et l'ordre au point de vente et d'appliquer le règlement interne en matière d'hygiène.

Note maximale: 6

INDICATEURS

- L'élève participe aux travaux d'entretien quotidiens conformément aux accords.
- L'élève assure la propreté et l'ordre au point de vente.
- L'élève connaît et observe les consignes internes en matière d'ordre et d'hygiène.
- L'élève écarte les objets qui n'ont pas leur place au sein du point de vente.

SOCLES

- Le point de vente est propre et rangé.
- L'élève a respecté les consignes en matière d'hygiène.

6

L'élève est capable de gérer un carnet d'apprentissage d'une manière régulière et cohérente sous la guidance du tuteu reprendre les sujets/les contenus/les problèmes traités au cours de la formation dans un allemand ou dans un français correcte et d'agrémenter ses rapports avec des termes professionnels, des images, des schémas et des arguments personnels.

Note maximale: 6

INDICATEURS

- L'élève consacre régulièrement des rapports aux sujets/aux contenus ainsi qu'aux problèmes traités dans le cadre de la formation, conformément aux instructions.
- L'élève rédige ses rapports de manière compréhensible et cohérente en allemand ou en français.
- L'élève utilise les termes professionnels adéquats.
- L'élève agrémente ses rapports avec des images et des schémas en relation avec les sujets et avec les missions.
- L'élève récapitule les difficultés/les problèmes qui se sont produits au cours du traitement des contenus/de l'exécution des missions et il les mentionne.

SOCLES

- L'élève a géré son carnet d'apprentissage d'une manière ordonnée, cohérente et régulière.
- L'élève a mentionné l'ensemble des données essentielles à propos des sujets/des contenus/des problèmes traités dans les sections respectives de la formation.
- L'élève a correctement utilisé les termes professionnels.
- L'élève a produit des images et des schémas correspondant aux rapports.
- L'élève a rédigé au moins cinq rapports par semestre.

7

L’élève est capable d’approvisionner le linéaire conformément aux règles de l’entreprise en mettant l’accent sur la vente.

Note maximale: 12

INDICATEURS

L’élève s’informe sur les règles de l’entreprise.
Il applique les règles régissant l’approvisionnement du linéaire (exemple : niveau chapeau, yeux, mains, sol) Il réalise la mise en rayon d’après un plan ou un planogramme donnés.
Il tient compte des différents types de présentation dans le rayon (bloc vertical, bloc horizontal, blocs croisés, etc.)

SOCLES

Le rayon a été approvisionné de façon attrayante selon les règles en vigueur dans l’entreprise.