Consultation des détails des modules

Projet intégré final - PROFI

Code du module:	PROFI
Unité capitalisable:	Projet intégré et stage(s) (PROST)
Méthodes d'évaluations fixés:	3
Profession:	Conseiller en vente
Diplôme / **Certificat:**	Diplôme d'aptitude professionnelle

Grille d'évaluation du module en entreprise

1

Recherche, sélection et compilation des informations

Sélective

2

L’apprenti est capable d'analyser la tâche et de réunir des informations concernant la tâche.

Sélective

INDICATEURS

- L’apprenti analyse les indications de la tâche ainsi que les dépliants.
- L’apprenti réunit les informations concernant la tâche.

SOCLES

- L’apprenti a convenablement compris les indications de la tâche.
- L’apprenti a compris les informations essentielles et il s'en est servi pour constituer une base cohérente en vue de la planification.

3

Planification des étapes de réalisation de la tâche

Sélective

4

L’apprenti est capable d'établir une planification pour les travaux à effectuer et de retenir les étapes essentielles sous fo de notes.

Obligatoire

INDICATEURS

- L’apprenti se procure un aperçu des offres et des prix indiqués dans les dépliants.
- L’apprenti tient compte des étapes essentielles du déroulement de l'entretien de vente.
- L’apprenti tient compte des délais indiqués pour la préparation.

SOCLES

- L’apprenti a pris connaissance du dépliant et il l'a compris.
- L’apprenti a indiqué les étapes essentielles de l'entretien de vente.
- L’apprenti a respecté le temps imparti.

5

Prise de décision et choix entre différentes options

Sélective

6

L’apprenti est capable de poser les questions pertinentes au moment indiqué et de prendre des décisions en conséque pour la structure de l'entretien de vente.

Sélective

INDICATEURS

- L’apprenti explique dans quelles circonstances il doit poser des questions ouvertes, des questions fermées, des questions de retour et des questions de contrôle dans le cadre d'un entretien de vente.
- L’apprenti opte pour la forme d'interrogation appropriée et il pose la question au moment indiqué.

SOCLES

- L’apprenti a compris les différentes formes d'interrogations et il les a exposées de manière cohérente.
- L’apprenti a opté pour la forme d'interrogation appropriée, de manière à permettre un déroulement optimal de l'entretien de vente.

7

Mise en oeuvre de la planification et réalisation de la tâche

Sélective

8

L’apprenti est capable d'accomplir les étapes de travail prévues d'une manière autonome et responsable.

Obligatoire

INDICATEURS

- L’apprenti adopte une attitude prévenante à l'égard du client et il le salue en luxembourgeois.
- L’apprenti identifie le type de client.
- L’apprenti explique les avantages de la marchandise, respectivement du groupe de marchandises, au client et il est capable d'échanger des points de vues avec le client.
- L’apprenti recommande des offres alternatives ainsi que les accessoires adéquats au client.
- L’apprenti accorde une remise de 10% au client.
- L’apprenti établit la facture de manière réglementaire.
- L’apprenti gère les réclamations d'une manière convenable, en suivant les indications internes correspondantes.
- L’apprenti prend congé du client en luxembourgeois.
- L’apprenti respecte les délais impartis.

SOCLES

- L’apprenti a poliment et convenablement salué le client en luxembourgeois.
- L’apprenti a identifié les clients critiques.
- L’apprenti s'est renseigné d'une manière convenable sous l'aspect de l'expression à propos des souhaits du client en employant l'une des trois langues.
- L’apprenti a dispensé des explications au client et il s'est entretenu avec lui d'une manière appropriée et adaptée au client.
- L’apprenti n'a pas dépassé les limites en matière de remises.
- L’apprenti a correctement effectué les calculs.
- L’apprenti a correctement géré la réclamation.
- L’apprenti a pris congé du client en luxembourgeois, d'une manière appropriée et polie.
- L’apprenti a respecté les délais indiqués.

9

Comparaison et contrôle du résultat par rapport à la planification

Sélective

10

L’apprenti est capable de comparer les résultats obtenus par rapport à sa planification.

Sélective

INDICATEURS

- L’apprenti vérifie dans quelle mesure il a effectivement accompli les différentes étapes qu'il avait prévues pour l'entretien de vente.
- L’apprenti justifie les écarts.

SOCLES

- L’apprenti a comparé la planification et les résultats obtenus.
- L’apprenti a constaté et justifié les différences effectives entre la planification et la mise en oeuvre.

11

Evaluation et justification des méthodes

Sélective

12

L’apprenti est capable d'expliquer et d'évaluer sa méthode et de mettre à profit ses connaissances concernant les marchandises, en tenant compte des aspects importants du merchandising.

Obligatoire

INDICATEURS

- L’apprenti explique sa méthode et il justifie la manière dont il l'a appliquée.
- L’apprenti met correctement à profit ses connaissances concernant les marchandises dans le cadre d'un entretien de vente.
- L’apprenti explique l'efficacité du dépliant.

SOCLES

- L’apprenti a décrit sa méthode d'une manière appropriée, globalement convenable sous l'aspect de l'expression et cohérente sous l'aspect du contenu.
- L’apprenti a convenablement mis à profit ses connaissances concernant les marchandises et il les a appliquées à des circonstances similaires dans le cadre d'entretiens de conseil.
- L’apprenti a convenablement décrit les types de remises/les marques/les catégories de prix/les qualités.