



Projet intégré final (PROFI)

| | |
|-------------------------------------|--|
| Code du module | PROFI |
| Unité capitalisable | Projet intégré et stage(s) (PROST) |
| Méthodes d'évaluations fixés | 2 |
| Métier / Profession | Commis de vente |
| Diplôme / Certificat | 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>Sélective</p> |
| | <p>Indicateurs</p> <ul style="list-style-type: none">• L'élève analyse la tâche.• L'élève réunit des informations en fonction de la tâche. |
| | <p>Socles</p> <ul style="list-style-type: none">• L'élève a correctement compris l'énoncé de la tâche.• L'élève a compris les informations essentielles constituant une base de planification appropriée. |

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