



## Projet intégré final (PROFI)

<b>Code du module</b>	PROFI
<b>Unité capitalisable</b>	Projet intégré et stage(s) 2 (PROST2)
<b>Méthodes d'évaluations fixés</b>	3
<b>Métier / Profession</b>	Conseiller en vente - francophone
<b>Diplôme / Certificat</b>	Diplôme d'aptitude professionnelle

## Grille d'évaluation du module en entreprise

1	<b>Recherche, sélection et compilation des informations</b>
	<b>Sélective</b>

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 forme 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 conséquence 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

**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.

**Nombre de compétences sélectives à évaluer:** 3 / 9

**Nombre de compétences obligatoires à évaluer:** 3