COMMUNAUTE FRANCAISE

MINISTERE DE L'EDUCATION, DE LA RECHERCHE ET DE LA FORMATION.

1040 BRUXELLES, LE
RUE DE LA SCIENCE, 43
02/238.86.11

DIRECTION GENERALE DE L'ORGANISATION DES ETUDES, DE L'ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE ET DES BATIMENTS SCOLAIRES.

ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE

MONSIEUR VLAEMINCK, G.
ADMINISTRATEUR DELEGUE
CPEONS

RUE DES HALLES, 13
1000 BRUXELLES

Ref.: JS./ 5277066 / Dossier 211

OBJET : DOSSIERS PEDAGOGIQUES REGIME 1

Unité de formation : CONTRAINTES ET POTENTIALITES DES TECHNIQUES DE MISE EN OEUVRE DE L'ART DE LA VENTE (REMPLACE LE DOSSIER SCIENCES D'AMONT ET D'AVAL).....

Classement : ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SUPERIEUR DE QUALIFICATION

Code Référence : 714203U22C1

Etablissement : INSTITUT COMMUNAL D'ENSEIGNEMENT TECHNIQUE
RUE DE L'AUFLETTE,85
7033 CUESMES

Monsieur l'Administrateur Délégué,

J'ai l'honneur de vous faire parvenir en retour, avec accord provisoire, le dossier pédagogique relatif à l'unité de formation mentionnée sous rubrique.

Veuillez agréer, Monsieur l'Administrateur Délégué, l'assurance de ma considération distinguée.

Le Directeur d'Administration

F. De Laet.

ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE DE REGIME 1 ANNEXE 1

DOCUMENT 8bis - DOSSIER PEDAGOGIQUE - UNITE DE FORMATION

Code réf : 7142 03 U22 C1

1. La présente proposition émane du réseau (1)

O Communauté française O Libre - confessionnel
XX Provincial et communal O - non confessionnel

et se rapporte à l'établissement suivant :

dénomination : ..I.C.E.T. CUESMES.....
adresse complète : ..85, Rue de L'Auflette.....
7033 CUESMES.....
n° matricule : ...132 . 52 77 066.....
n° de téléphone : ..065/311820.....

2. Intitulé de l'unité de formation :

..Contraintes et potentialités des techniques de mise en oeuvre de l'art de la vente.....
.....
.....

3. Finalités de l'U.F. : repris en annexe n°..1..(2) de .1..pages(2)

4. Prérequis de l'U.F. : repris en annexe n°..2..(2) de .1..pages(2)

5. Classement de l'U.F. :

Ø (1) enseignement secondaire : ~~xxxxxxxxxx~~ (1) qualification (1)
degré - ~~xxxxxxxxx~~ (1)
- supérieur (1)

O (1) ~~xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx~~ :
catégorie : .....(2)

O (1) ~~xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx~~ :
catégorie : .....(2)

6. Recommandations particulières de dédoublement ou de regroupement:
repris en annexe n°..5.(2) de .1..pages (2)

7. Titre délivré à l'issue de l'U.F. : (2)

....Attestation de réussite.....
.....

8. Programme du (des) cours :
repris en annexe .3..(2) de ..3.pages(2)

9. Evaluation des capacités terminales :
repris en annexe .4..(2) de ..1.pages(2)

10. Profil du (des) chargé(s) de cours :
repris en annexe 6...(2) de .1..pages(2)

---

(1) Biffer les mentions inutiles
(2) A compléter

11. Horaire de l'U.F. :

A. Horaire minimum

1. Dénomination des cours	Classement des cours (3)	Nombre total de périodes (4)
. Management	CT	80
. Informatique	PP	80
. Législation commerciale	CT	40
.....	.....	.....
.....	.....	.....
2. Part d'autonomie		
.....	.....	.....
.....	.....	.....
3. Conseil des études		.....
Admission des élèves		.....
Rattrapage		.....
Bilan final		.....
Total des périodes		200

B. Part supplémentaire éventuelle

.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
Total des périodes		.....

C. Total général des périodes : 200

12. Date de la proposition : 24/06/92

Signature du :
~~Chef d'établissement de la C.F.~~ (1)
Représentant du pouvoir organisateur subventionné (1)

13. Observations du service d'inspection (annexe éventuelle)

AVIS FAVORABLE
J. LEONARD

Date : 24.11.92 Signature :

14. DECISION : ACCORD - ACCORD PROVISOIRE - ~~PAS D'ACCORD~~ (1)
Motivation de la décision :

Date : 11 MARS 1993 Signature :

J. MEUNIER

(3) soit CG, CS, CT, CTPP, PP ou CPPM (4) 1 période = 50 minutes

I.C.E.T. Cuesmes
Promotion Sociale
Mat. : 5.277 066

Enseignement Secondaire Supérieur

Unité de formation :

Contraintes et potentialités des techniques de mise en oeuvre de l'art de la vente

Annexe 1

FINALITÉS DE L'UNITÉ DE FORMATION

ANNEXE 1

FINALITES

Rendre l'étudiant capable de maîtriser les variables externes intervenant avant et après la vente : management, informatique et législation commerciale.

Concourir à l'épanouissement individuel en promouvant une meilleure insertion professionnelle, sociale, culturelle et scolaire.

Répondre aux besoins et demandes en formation émanant des entreprises, des administrations, de l'enseignement et d'une manière générale des milieux socio-économiques et culturels.

Annexe 2

PRÉREQUIS DE L'UNITÉ DE FORMATION

ANNEXE 2

PREREQUIS

* Etre capable d'identifier les variables qui interviennent dans une entreprise : à savoir :
    1. la structure (matériel, locaux, etc...)
    2. les ressources humaines
    3. la culture d'entreprise
    4. la stratégie de l'entreprise

* Envisager, dans un aspect formel, que ces variables sont en interaction et peuvent modifier l'entreprise elle-même et ce par des cas simples.

Annexe 3

PROGRAMME DU (DES) COURS

COURS TECHNIQUES SECONDAIRES SUPERIEURS

SECTION : TECHNIQUES DE VENTE

Programme : Sciences d'amont et d'aval
Management

OBJECTIF

Voir le fonctionnement de l'entreprise et de sa gestion au travers de :
- ce qu'on attend des gestionnaires
- ce qu'ils font
- comment ils le font

Seront abordés des problèmes en relation avec les aspects humains, les facteurs d'environnement, la définition des objectifs, l'élaboration de plans, la communication, la motivation et le leadership, l'augmentation de la productivité.

PROGRAMME

Tout ce qui suit est appliqué à la gestion de la force de vente

1. pour un management efficace
   La nature du travail de manager
   L'environnement
   Les ressources humaines
2. Les fonctions essentielles assurées par le management
   Planification
   Fixation des objectifs
   Création de plans et programmes
   Organisation du travail
   Délégation des tâches
   Motivation du personnel
   Contrôle des activités
3. Aptitudes à développer
   - Résolution de conflits
   - Prise de décision
   - Traitement de l'information
   - Relation interpersonnelle
   - Amélioration de la productivité.

COURS TECHNIQUES SECONDAIRES SUPERIEURS

SECTION : TECHNIQUES DE VENTE

Programme : Sciences d'amont et d'aval
Informatique

Informatique

Initiation à l'utilisation de certains logiciels permettant aux étudiants de traiter l'information nécessaire à leurs activités.

Traitement des données	*---> Graph in the Box*
Rédaction des documents	*---> World perfect*
Gestion	*---> Tableur : Lotus*
Illustrations	*---> Harvard Graphic*

COURS TECHNIQUES SECONDAIRES SUPERIEURS

SECTION : TECHNIQUES DE VENTE

Programme : Sciences d'amont et d'aval
Législation commerciale

I. *Les actes de commerce*

Classification des entreprises commerciales
Les commerçants, les entreprises commerciales et leurs obligations

II. *Le cadre juridique de l'activité des entreprises*

Le principe de la liberté du commerce
Les restrictions à ce principe : la règlementation des prix
l'accès à la profession

III. *La règlementation de certaines pratiques du commerce*

IV. *Les instruments juridiques de l'activité des entreprises*

Les contrats commerciaux : étude de quelques contrats, notamment la vente, le bail, etc...
Les effets de commerce : le chèque, la lettre de change
La preuve en droit commercial

V. *La faillite*

Notions, effets, administration provisoire, détermination du passif de la masse, solutions de la faillite : le concordat, la liquidation
Les banqueroutes
Le concordat judiciaire

Annexe 4

Fixation des capacités terminales.

ANNEXE 4

Fixation des capacités terminales

Présentation de cas vécus afin d'illustrer les objectifs atteints par l'unité de formation.

Dans ce cadre, il sera demandé aux étudiants de choisir un produit, d'en réaliser l'audit et d'entreprendre toutes les démarches nécessaires en vue d'établir les différents scénarii de vente.

Ce travail sera guidé par le professeur responsable de l'unité de formation pour toutes les activités qui la concernent.

Degré de maîtrise : le seuil de réussite est fixé de 50 %

Annexe 5

RECOMMANDATIONS PARTICULIÈRES DE DÉDOUBLEMENT OU DE REGROUPEMENT

ANNEXE 5 : Recommandations particulières de dédoublement

Les travaux à effectuer par les étudiants doivent permettre de réaliser la présentation de cas vécus sous la guidance du professeur responsable.

Il convient donc de former des groupes de travail de 20 étudiants au plus.

Annexe 6

PROFIL DU (DES) CHARGÉ(S) DE COURS

ANNEXE 6 : Profil du chargé de cours

Enseignement

Porteur d'un titre "universitaire" qui réunit les conditions administratives prévues par la législation au niveau des sciences économiques.