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

10 MARS 1992

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.: J.S./ 5277066 / Dossier 212

OBJET : DOSSIERS PEDAGOGIQUES REGIME 1

Unité de formation : VENTES "MAGASIN" ET "HORS MAGASIN"
Classement : ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SUPERIEUR DE QUALIFICATION
Code Référence : 714204U22C1

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 ref F14204U22(

1. La présente proposition émane du réseau (1)

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

et se rapporte à l'établissement suivant :

dénomination : I.L.E.T. CUESMES PROMOTION SOCIALE
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 :

Ventes "Magasin" et "Hors magasin"

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 : ~~inférieur~~ (1) qualification (1)
degré - ~~inférieur~~ (1)
- supérieur (1)

O (1) ~~enseignement supérieur de type court~~ :
catégorie : .....(2)

O (1) ~~enseignement supérieur de type long~~ :
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 .2..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)
Art de la vente n°2	CT	200
Art de la vente n°3	CT	120
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
2. Part d'autonomie		
.....	.....	.....
.....	.....	.....
3. Conseil des études		.....
Admission des élèves		.....
Rattrapage		.....
Bilan final		.....
Total des périodes		320

B. Part supplémentaire éventuelle

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

C. Total général des périodes ....320 .....

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)

Date : ..... Signature :

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

Date : ..... Signature :

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

ICET CUESMES
PROMOTION SOCIALE

Mat.: 5.277.066

ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SUPÉRIEUR

Unité de formation :

Ventes "MAGASIN" et "HORS MAGASIN"

Annexe 1

FINALITÉS DE L'UNITÉ DE FORMATION

ANNEXE 1

FINALITES

Etre capable de cibler et de dialoguer, hors magasin, avec un client potentiel.

Etre capable de faire découvrir à l'apprenant les points positifs de son produit lors de la vente en magasin.

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

Avoir réussi l'unité de formation intitulée "Préalable à la vente"

OU

Grâce à ses aptitudes professionnelles, être capable d'atteindre les objectifs déterminés de l'unité de formation " Préalable à la vente"

Annexe 3

PROGRAMME DU (DES) COURS

COURS TECHNIQUES SECONDAIRES SUPERIEURS

SECTION ; TECHNIQUES DE VENTE

Programme : Vente "magasin" et "hors magasin"

Art de la vente numéro 2 (la vente en magasin) 25 semaines (7h)
175 périodes-année

OBJECTIF

La fonction du vendeur en magasin se différencie de celle du vendeur hors magasin en ce sens que le vendeur en magasin ne prospecte pas (mais il doit faire en sorte que le magasin attire les clients), n'établit pas de rapport d'activités et n'assure pas le suivi du client.
Le but de ce cours est d'étudier de manière spécifique les fonctions du vendeur en magasin : argumentation, démonstration et là où la vente se fait de manière visuelle le merchandising.

PROGRAMME

1. Techniques de persuasion
   - Persuader
   - Comprendre les "pourquoi" et les "quand" de la persuasion.
   - Les résistances de la persuasion
   - Comment établir une persuasion efficace

2. Le merchandising
   1. Les supports du merchandising : l'assortiment
      l'utilisation de l'espace de vente
   2. La démarche merchandising :
      - Etude de la zone de chalandise
      - Répartition de la surface de vente du magasin
      - Conception du magasin
      - Définition des coefficients d'occupation au sol
      - Critères de répartition des linéaires au sol par famille de produits
      - Disposition des familles en fonction de l'univers et du degré d'appel
      - La gestion d'assortiment
      - La politique tarifiaire
      - l'optimisation d'un linéaire développé
      - L'implantation du linéaire

3. L'intérêt du distributeur face à un nouveau référencement.

COURS TECHNIQUES SECONDAIRES SUPERIEURS

SECTION : TECHNIQUES DE VENTE

Programme : Vente "magasin" et "hors magasin"

Art de la vente numéro 3 — 25 semaines (5h)
125 périodes-année

OBJECTIF

Comment procèdent les professionnels brillants ?
Comment trouver les prospects ?
Comment établir un bon contact ?
Ce qu'il faut dire ou ne pas dire au cours de la vente.
Comment conduire l'entretien de vente ?
Comment présenter les bénéfices-client ?
Comment conclure ?
Comment répondre aux objections ?

PROGRAMME

1. Pour une meilleure préparation à la vente
   - La prise de rendez-vous par téléphone
   - Les principes généraux de la prise de contact avec le client potentiel : comment débuter favorablement un premier contact ?
   - Comment intéresser son interlocuteur ?

2. Pour un meilleur entretien de vente
   - Connaissance des besoins du client
   - Convaincre le prospect de la qualité de l'offre qui lui est faite
   - Conclure l'entretien de vente

3. La vente : l'acte de vente
   - Phases de la vente et progression pour conclure
   - Vente et relation avec l'interlocuteur (Quelle communication ?)
   - Vente et négociation commerciale.

4. L'acte de vente dans le temps; sa préparation en aval; son suivi en amont.
   - L'amont : la préparation
   - L'aval : le suivi

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 à 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 : Description de l'expert requis à cet effet

Titulaire d'un titre au moins du niveau supérieur de type court pouvant justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur de la vente et ce tant sur le plan méthodologique que sur celui des techniques.