COMMUNAUTE FRANCAISE

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

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

ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE

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

19 [illegible] 1993

MONSIEUR VLAEMINCK, G.
ADMINISTRATEUR DELEGUE
CPEONS

RUE DES HALLES, 13
1000 BRUXELLES

Ref.: جل./ 5277066 / Dossier 213

OBJET : DOSSIERS PEDAGOGIQUES REGIME 1
Unité de formation : VENTES "RENCONTRE DE CAS CONCRETS"
Classement : ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SUPERIEUR DE QUALIFICATION
Code Référence : 714205U22C1
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.

213

Code n° 7/14205/22

C1

ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE DE REGIME 1 ANNEXE 1

DOCUMENT 8bis - DOSSIER PEDAGOGIQUE - UNITE DE FORMATION

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

2. Intitulé de l'unité de formation :

Ventes "Rencontre de cas concrets"

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. :

XX (1) enseignement secondaire : ~~transition~~ (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 1 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)
Applications pratiques de la vente	PP	200
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
2. Part d'autonomie		
.....	.....	.....
.....	.....	.....
3. Conseil des études		.....
Admission des élèves		.....
Rattrapage		.....
Bilan final		.....
Total des périodes		200

B. Part supplémentaire éventuelle

.....	pp	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
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 : 22-11-92 Signature :

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

Date : 12 [illegible] 1992 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 "RENCONTRE DE CAS CONCRETS"

Annexe 1

FINALITÉS DE L'UNITÉ DE FORMATION

ANNEXE 1

FINALITES

Etre capable d'appliquer à des cas concrets, les concepts vus lors des unités de formation suivantes :

- "Préalable à la vente"
- "Vente directe et implications du vendeur"
- "Sciences d'amont et d'aval"
- "Ventes hors magasin" et "magasin"
- "Vente : Rencontre de cas concrets"

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 les unités de formation suivantes:

  - "Préalable à la vente"
  - "Vente directe et implication du vendeur"
  - " Sciences d'amont et d'aval"
  - " Vente hors magasin" et "Magasin"

OU

- Etre capable, de par son expérience professionnelle, de maîtriser les objectifs de formation ci-dessus.

Annexe 3

PROGRAMME DU (DES) COURS

COURS TECHNIQUES SECONDAIRES SUPERIEURS

SECTION : TECHNIQUES DE VENTE

Programme : Ventes - Rencontre de cas concrets — 15 semaines (12h)
Applications pratiques de la vente — 180 périodes/année

OBJECTIF

Présentation de cas vécus afin d'illustrer ce qui a été appris dans les cours de vente.

- Etude de cas (Exercices)
- Evaluation en groupe de sketches de vente.
- Simulation de dialogue de vente, enregistrement vidéo et évaluation par le groupe de la qualité de la démonstration de vente.
- Mise en pratique de différents style de communication.
- Evaluation d'un travail de fin d'études portant sur l'ensemble de la formation.

Dans le cadre, il sera demandé aux étudiants de choisir un produit, d'en réaliser l'audit ainsi que celui de la firme et du marché et d'entreprendre toutes les démarches nécessaires en vue d'établir différents sénarii de vente.
Ce travail sera guidé par le professeur responsable et apprécié par un jury composé de professionnel.

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. (Seuil de réussite : 50 %)

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

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.