

MINISTÈRE DE LA COMMUNAUTÉ FRANÇAISE
ADMINISTRATION GÉNÉRALE DE L'ENSEIGNEMENT ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE DE RÉGIME 1

DOSSIER PÉDAGOGIQUE

UNITÉ DE FORMATION

HABILLEMENT : LA VENTE

ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SUPÉRIEUR DE TRANSITION

CODE :524116U21D1 CODE DU DOMAINE DE FORMATION : 501 DOCUMENT DE RÉFÉRENCE INTER-RESEAUX

**Approbation du Gouvernement de la Communauté française du 22 juillet 1998,
sur avis conforme de la Commission de concertation**

HABILLEMENT : LA VENTE

ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SUPERIEUR DE TRANSITION

1. FINALITES DE L'UNITE DE FORMATION

1.1. Finalités générales

Conformément à l'article 7 du décret de la Communauté française du 16 avril 1991 organisant l'enseignement de promotion sociale, cette unité de formation doit :

- ◆ 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.

1.2. Finalités particulières

L'unité de formation a pour but de rendre l'étudiant capable de maîtriser les méthodes et outils destinés à concevoir et à promouvoir la vente de vêtements et accessoires adaptés aux besoins et attentes spécifiques du client.

2. CAPACITES PREALABLES REQUISES

2.1. Capacités

En français:

- comprendre un message oral ou écrit;
- répéter fidèlement une information;
- participer à une discussion en utilisant un langage simple mais correct;
- donner une opinion sur un message reçu;
- prendre des notes en distinguant les points essentiels;
- rédiger un texte simple;
- demander et donner oralement ou par écrit une information, en utilisant des phrases claires, courtes, bien ponctuées.

En mathématique:

- utiliser les quatre opérations sur des nombres entiers, des nombres négatifs, des nombres décimaux;
- résoudre des problèmes impliquant la règle de trois, le calcul de fraction ou la recherche d'un pourcentage;
- interpréter des données présentes dans un tableau;
- transformer des fractions en décimales;
- déterminer le périmètre, l'aire d'un carré, d'un rectangle, d'un triangle.

2.2. Titre(s) pouvant en tenir lieu

Certificat d'enseignement du niveau secondaire inférieur (C.E.S.I.) ou titre équivalent ou supérieur.

3. HORAIRE MINIMUM DE L'UNITE DE FORMATION

3.1. Dénomination des cours	Classement	Code U	Nombre de périodes
Habillement : la vente	C.T.	B	64
3.2. Part d'autonomie		P	16
Total des périodes			80

4. PROGRAMME

1. Les mécanismes de la vente.

L'étudiant sera capable de:

- établir un plan de vente suivant une réflexion stratégique préalable (voir qualité, compétence, vente supplémentaire ou complémentaire possible);
- construire et conduire un entretien de vente selon une tactique adaptée au type de client face au vendeur:
 - accueillir en allant vers le client;
 - écouter les demandes du client;
 - informer le client sur les produits, leurs qualités, leurs prix;
 - expliquer les avantages d'un produit;
 - argumenter pour répondre aux besoins du client;
 - comparer les différents produits proposés;
 - conseiller le client dans son choix;
 - adopter des attitudes qui favorisent le processus de la vente.

2. Le marché de la consommation en habillement.

L'étudiant sera capable de:

- comprendre la place de la production et de la consommation de vêtements dans le système économique;
- identifier les différents lieux et surfaces de vente en fonction des facteurs sociaux, économiques et culturels d'une région;
- analyser le pouvoir d'achat en fonction de l'évolution des coûts de production des textiles et du vêtement parallèlement à l'évolution des revenus des travailleurs;
- comparer le marché de la consommation de vêtements à l'évolution des modes de vie.

3. Les mécanismes de la vente en habillement.

L'étudiant sera capable de:

- citer et expliquer les besoins et motivations sur lesquels repose la vente de vêtements;
- évaluer l'importance de la publicité dans les mécanismes de la vente en habillement;
- comprendre et appliquer un plan de vente en habillement;
- mettre en valeur le vêtement et les accessoires correspondant aux besoins émis par le client;
- construire un entretien de vente en habillement en tenant compte de la morphologie du client, des coloris et matières adéquats ainsi que de la mode;
- respecter les goûts et les besoins du client.

4. La gestion de la vente.

L'étudiant sera capable de:

- respecter et stocker la marchandise :
 - vérifier l'exactitude facture – marchandise;
 - fixer l'étiquette prix;
 - stocker dans la réserve;
 - répertorier les produits dans la réserve, dans le magasin.
- tenir un inventaire permanent de stock;
- différencier et utiliser les modes de paiement existants;
- utiliser une caisse enregistreuse.

5. CAPACITES TERMINALES

A l'issue de cette unité de formation, l'étudiant sera capable, dans une situation donnée, d'adapter les méthodes et outils adéquats pour présenter un acte de vente de vêtements et accessoires.

Pour la détermination du degré de maîtrise, il sera tenu compte de la qualité de la stratégie mise en place quant à la pertinence et le choix des éléments et arguments constitutifs de la vente.

6. CHARGE(S) DE COURS

Le chargé de cours sera un enseignant.

7. CONSTITUTION DES GROUPES OU REGROUPEMENT

Aucune recommandation particulière.