

ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE - REGIME 1

DOCUMENT 8 bis

DOSSIER PEDAGOGIQUE

UNITE DE FORMATION

1. La présente demande émane du réseau :

- (1) Communauté française
- (1) Provincial et communal
- (1) Libre confessionnel
- (1) Libre non confessionnel

Identité du responsable pour le réseau : (2) A. BELLEFLAMME Date et signature (2) : 26/2/97

2. Intitulé de l'unité de formation : (2)
Techniques de vente

CODE (3) 7142 10 U 21 S 1

704

- 3. Finalités de l'unité de formation : Reprises en annexe n° 1 de 1 page(s) (2)
- 4. Capacités préalables requises : Reprises en annexe n° 2 de 1 page(s) (2)
- 5. Classement de l'unité de formation :

- (1) Enseignement secondaire de : (1) transition (1) qualification
- du degré : (1) inférieur (1) supérieur
- (1) Enseignement supérieur de type court (1) Enseignement supérieur de type long

Pour le classement de l'unité de formation de l'enseignement supérieur			
Proposition de classement	(1)	Classement du Conseil supérieur (1)	
Technique	<input type="radio"/>	Technique	<input type="radio"/>
Economique	<input type="radio"/>	Economique	<input type="radio"/>
Paramédical	<input type="radio"/>	Paramédical	<input type="radio"/>
Social	<input type="radio"/>	Social	<input type="radio"/>
Pédagogique	<input type="radio"/>	Pédagogique	<input type="radio"/>
Agricole	<input type="radio"/>	Agricole	<input type="radio"/>

Date de l'accord du Conseil supérieur :

Signature du Président du Conseil supérieur :

- 6. Caractère occupationnel : (1) oui (1) non
- 7. Constitution des groupes ou regroupement : Repris en annexe n° 3 de 1 page(s) (2)
- 8. Programme du (des) cours : Repris en annexe n° 4 de 1 page(s) (2)
- 9. Capacités terminales : Reprises en annexe n° 5 de 1 page(s) (2)
- 10. Chargé(s) de cours : Repris en annexe n° 6 de 1 page(s) (2)

(1) Cocher la mention utile
 (2) A compléter
 (3) Réservé à l'Administration

Code de l'unité de formation : (3)
 714210U21S1

11. Horaire minimum de l'unité de formation :

Horaire minimum :

1. <u>Dénomination du (des) cours</u> (2)	<u>Classement du(des) cours</u>		<u>Code U</u>		<u>Nombre de périodes</u>
	(2)	(4)	(2)	(5)	(2)
Techniques de vente	CT		B		42
Vente : Méthodologie spéciale	CT		F		22
2. <u>Part d'autonomie</u>	XXXXXXXX		P		16
				Totai des périodes	80

12. Réserve au Service d'inspection :

a) Observation(s) de l'(des) inspecteur(s) concerné(s) relative(s) au dossier pédagogique (ajoute(s) éventuelle(s) :

à revoir cf. n° 506 M. 17 *à revoir R.S. 210* *à revoir M. 17*

b) Décision de l'Inspecteur coordonnateur relative au dossier pédagogique :

ACCORD PROVISOIRE - PAS D'ACCORD

En cas de décision négative, motivation de cette dernière :

bc
 A. COLLINET
 INSP. COORD.

Date : 24 JUIN 1997

Signature :

- (2) A compléter
- (3) Réserve à l'Administration
- (4) Soit CG, CS, CT, CTPP, PP ou CPPM
- (5) Soit A, B, C, D, E, F, H, J, K, L, Q, R, S, T - l'approbation de cette rubrique est réservée à l'Administration

Annexe 1

UF : Technique de vente

Date : 26/2/97

Finalités de l'unité de formation

1.1. Finalités générales de l'U.F.

Dans le respect de l'article 7 du décret de la Communauté Française du 16 avril 1991 organisant l'enseignement de promotion sociale, cette U.F. doit

1. concourir à l'épanouissement individuel en promouvant une meilleure insertion professionnelle, sociale, culturelle et scolaire;
2. 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 à l'U.F.

Cette unité de formation vise à rendre l'apprenant capable d'assurer la vente d'un produit/service dans le cadre d'une situation d'accueil d'un client ou de prospection d'un nouveau marché.

Elle vise en outre à le rendre capable de développer une image positive du produit/service, sur la base de ses caractéristiques réelles et d'adapter son comportement de vendeur aux réactions du client.

Annexe 2

UF : Technique de vente

Date : 26/2/97

Capacités préalables requises

2.1. Capacités :

Pour accéder à l'unité de formation, l'étudiant doit être capable :

* de dégager par écrit, dans un langage correct, les éléments essentiels d'un texte de 2 à 3 pages dactylographiées ainsi que leurs articulations (p. ex. un article de presse d'opinion);

* d'exprimer par écrit, dans un langage correct, une opinion et une appréciation argumentées à propos de ce texte;

* au cours d'un entretien basé sur le texte et le travail écrit :

→ de s'exprimer de manière claire et précise;

→ de faire preuve d'esprit critique et de sens de dialogue.

2.2. Titres pouvant en tenir lieu :

Un titre de fin d'études de l'enseignement secondaire inférieur de plein exercice ou de promotion sociale.

Annexe 3

UF : Technique de vente

Date : 26/2/97

Constitution des groupes ou regroupements

Pour le cours de méthodologie spéciale, il est recommandé de ne pas constituer de groupes de plus de 20 étudiants.

Annexe 4

UF : Technique de vente

Date : 26/2/97

Programme des cours

1° Techniques de vente

a) dans le cadre d'une situation d'accueil d'un client et d'une problématique déterminée, l'étudiant sera capable :

- * d'analyser correctement la demande du client;
- * d'organiser l'ensemble des informations qui sont à sa disposition, dans le but de retenir celles qui lui sont utiles pour répondre à la demande;
- * de proposer des solutions y adaptées;
- * de guider honnêtement le client dans sa perception des différentes solutions proposées et dans sa décision d'achat.

b) dans le cadre d'une prospection d'un nouveau marché, l'étudiant sera capable :

- * d'acquérir la connaissance technique du produit ou du service présenté;
- * sur la base de ses connaissances, de développer positivement l'image de marque créée;
- * d'analyser la perception du produit/service par la clientèle, en vue :
 - d'adapter son comportement de vendeur;
 - de réévaluer l'image de marque du produit/service.

2° Vente : méthodologie spéciale

Au travers de situations concrètes d'accueil et/ou de prospection, l'étudiant sera capable :

a) de gérer son activité de vendeur, de prospecteur et d'utiliser les techniques de négociation et de mercatique;

b) d'adapter sa présentation et son comportement par rapport au client, au produit et à leur interaction (produit-client, client-produit).

Annexe 5

UF : Technique de vente

Date : 26/2/97

Capacités terminales

Pour atteindre le seuil de réussite, l'étudiant prouvera qu'il est capable :

1. au travers d'un travail écrit suivi d'un entretien, de présenter une démarche cohérente de vente directe et de prospection;
2. au travers d'une mise en situation choisie par lui de mettre en place une stratégie efficace de vente.

Pour la détermination du degré de maîtrise, il sera tenu compte de la qualité de la stratégie proposée et de sa présentation.

Annexe 6

UF : Technique de vente

Date : 26/2/97

Chargé(s) de cours

Un enseignant.

ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE - REGIME 1

DOCUMENT 8 bis

DOSSIER PEDAGOGIQUE

UNITE DE FORMATION

1. La présente demande émane du réseau :

- (1) Communauté française
- (1) Provincial et communal
- (1) Libre confessionnel
- (1) Libre non confessionnel

Identité du responsable pour le réseau : (2) A. BELLEFLAMME Date et signature (2) : 26/2/97

2. Intitulé de l'unité de formation : (2)
..... Techniques de vente

CODE (3) 7142 10 U 21 S 1

704

- 3. Finalités de l'unité de formation : Reprises en annexe n° 1 de 1 page(s) (2)
- 4. Capacités préalables requises : Reprises en annexe n° 2 de 1 page(s) (2)
- 5. Classement de l'unité de formation :

- (1) Enseignement secondaire de : (1) transition (1) inférieur
- (1) Enseignement supérieur de type court (1) Enseignement supérieur de type long
- (1) qualification (1) supérieur

Pour le classement de l'unité de formation de l'enseignement supérieur			
Proposition de classement	(1)	Classement du Conseil supérieur	(1)
Technique	<input type="radio"/>	Technique	<input type="radio"/>
Economique	<input type="radio"/>	Economique	<input type="radio"/>
Paramédical	<input type="radio"/>	Paramédical	<input type="radio"/>
Social	<input type="radio"/>	Social	<input type="radio"/>
Pédagogique	<input type="radio"/>	Pédagogique	<input type="radio"/>
Agricole	<input type="radio"/>	Agricole	<input type="radio"/>

Date de l'accord du Conseil supérieur :
Signature du Président du Conseil supérieur :

- 6. Caractère occupationnel : (1) oui (1) non
- 7. Constitution des groupes ou regroupement : Repris en annexe n° 3 de 1 page(s) (2)
- 8. Programme du (des) cours : Repris en annexe n° 4 de 1 page(s) (2)
- 9. Capacités terminales : Reprises en annexe n° 5 de 1 page(s) (2)
- 10. Chargé(s) de cours : Repris en annexe n° 6 de 1 page(s) (2)

(1) Cocher la mention utile
(2) A compléter
(3) Réservé à l'Administration

Code de l'unité de formation : (3)
714210U21S1

11. Horaire minimum de l'unité de formation :

Horaire minimum :

1. <u>Dénomination du (des) cours</u> (2)	<u>Classement du(des) cours</u> (2) (4)	<u>Code U</u> (2) (5)	<u>Nombre de périodes</u> (2)
Techniques de vente	CT	B	42
Vente : Méthodologie spéciale	CT	F	22
2. Part d'autonomie	XXXXXXXXXX	P	16
		Total des périodes	80

12. Réserve au Service d'inspection :

a) Observation(s) de l'(des) Inspecteur(s) concerné(s) relative(s) au dossier pédagogique (annexe(s) éventuelle(s) :

à revoir
cf. un. B. 106
11.10.17

à revoir
R. S. 210
14.10.97

à revoir
11.10.17

b) Décision de l'Inspecteur coordonnateur relative au dossier pédagogique :

ACCORD PROVISOIRE - ~~PAS D'ACCORD~~

En cas de décision négative, motivation de cette dernière :

by
 COLLINET
 RSP, COORD.

24 JUIN 1997

Date :

Signature :

(2) A compléter
 (3) Réserve à l'Administration
 (4) Soit CG, CS, CT, CTPP, PP ou CPPM
 (5) Soit A, B, C, D, E, F, H, J, K, L, Q, R, S, T - l'approbation de cette rubrique est réservée à l'Administration

Annexe 1

UF : Technique de vente

Date : 26/2/97

Finalités de l'unité de formation

1.1. Finalités générales de l'U.F.

Dans le respect de l'article 7 du décret de la Communauté Française du 16 avril 1991 organisant l'enseignement de promotion sociale, cette U.F. doit

1. concourir à l'épanouissement individuel en promouvant une meilleure insertion professionnelle, sociale, culturelle et scolaire;
2. 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 à l'U.F.

Cette unité de formation vise à rendre l'apprenant capable d'assurer la vente d'un produit/service dans le cadre d'une situation d'accueil d'un client ou de prospection d'un nouveau marché.

Elle vise en outre à le rendre capable de développer une image positive du produit/service, sur la base de ses caractéristiques réelles et d'adapter son comportement de vendeur aux réactions du client.

Annexe 2

UF : Technique de vente

Date : 26/2/97

Capacités préalables requises

2.1. Capacités :

Pour accéder à l'unité de formation, l'étudiant doit être capable :

* de dégager par écrit, dans un langage correct, les éléments essentiels d'un texte de 2 à 3 pages dactylographiées ainsi que leurs articulations (p. ex. un article de presse d'opinion);

* d'exprimer par écrit, dans un langage correct, une opinion et une appréciation argumentées à propos de ce texte;

* au cours d'un entretien basé sur le texte et le travail écrit :

→ de s'exprimer de manière claire et précise;

→ de faire preuve d'esprit critique et de sens de dialogue.

2.2. Titres pouvant en tenir lieu :

Un titre de fin d'études de l'enseignement secondaire inférieur de plein exercice ou de promotion sociale.

Annexe 3

UF : Technique de vente

Date : 26/2/97

Constitution des groupes ou regroupements

Pour le cours de méthodologie spéciale, il est recommandé de ne pas constituer de groupes de plus de 20 étudiants.

Annexe 4

UF : Technique de vente

Date : 26/2/97

Programme des cours

1° Techniques de vente

a) dans le cadre d'une situation d'accueil d'un client et d'une problématique déterminée, l'étudiant sera capable :

- * d'analyser correctement la demande du client;
- * d'organiser l'ensemble des informations qui sont à sa disposition, dans le but de retenir celles qui lui sont utiles pour répondre à la demande;
- * de proposer des solutions y adaptées;
- * de guider honnêtement le client dans sa perception des différentes solutions proposées et dans sa décision d'achat.

b) dans le cadre d'une prospection d'un nouveau marché, l'étudiant sera capable :

- * d'acquérir la connaissance technique du produit ou du service présenté;
- * sur la base de ses connaissances, de développer positivement l'image de marque créée;
- * d'analyser la perception du produit/service par la clientèle, en vue :
 - d'adapter son comportement de vendeur;
 - de réévaluer l'image de marque du produit/service.

2° Vente : méthodologie spéciale

Au travers de situations concrètes d'accueil et/ou de prospection, l'étudiant sera capable :

a) de gérer son activité de vendeur, de prospecteur et d'utiliser les techniques de négociation et de mercatique;

b) d'adapter sa présentation et son comportement par rapport au client, au produit et à leur interaction (produit-client, client-produit).

Annexe 5

UF : Technique de vente

Date : 26/2/97

Capacités terminales

Pour atteindre le seuil de réussite, l'étudiant prouvera qu'il est capable :

1. au travers d'un travail écrit suivi d'un entretien, de présenter une démarche cohérente de vente directe et de prospection;
2. au travers d'une mise en situation choisie par lui de mettre en place une stratégie efficace de vente.

Pour la détermination du degré de maîtrise, il sera tenu compte de la qualité de la stratégie proposée et de sa présentation.

Annexe 6

UF : Technique de vente

Date : 26/2/97

Chargé(s) de cours

Un enseignant.