

ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE - REGIME 1

DOCUMENT 8 bis

DOSSIER PEDAGOGIQUE

UNITE DE FORMATION

1. La présente demande émane du réseau :

Communauté française

Provincial et communal

Libre confessionnel

Libre non confessionnel

Identité du responsable pour le réseau :

Jean Steensels, Président du conseil de coordination.

Date et signature :

le 14 décembre 1998

2. Intitulé de l'unité de formation :

Vente de produits frais.

Code de l'U.F. : 71 42 11 0 12 E1	Code du domaine de formation : 704
-----------------------------------	------------------------------------

3. Finalités de l'unité de formation :

Reprises en annexe n° 1 de 1 page

4. Capacités préalables requises :

Reprises en annexe n° 2 de 1 page

5. Classement de l'unité de formation :

Enseignement secondaire de :

qualification

transition

Du degré :

supérieur

inférieur

Enseignement supérieur de type court

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="checkbox"/>	Technique	<input type="checkbox"/>
Economique	<input type="checkbox"/>	Economique	<input type="checkbox"/>
Paramédical	<input type="checkbox"/>	Paramédical	<input type="checkbox"/>
Social	<input type="checkbox"/>	Social	<input type="checkbox"/>
Pédagogique	<input type="checkbox"/>	Pédagogique	<input type="checkbox"/>
Agricole	<input type="checkbox"/>	Agricole	<input type="checkbox"/>

Date de l'accord du Conseil supérieur :

Signature du Président du Conseil supérieur :

6. Caractère occupationnel :  oui  non

7. Constitution des groupes ou regroupement :

Repris en annexe n° 3 de 1 page.

8. Programme du (des) cours :

Repris en annexe n° 4 de 1 page.

9. Capacités terminales :

Reprises en annexe n° 5 de 1 page.

10. Chargé(s) de cours :

Repris en annexe n° 6 de 1 page.

(1) Cocher la mention utile

(2) A compléter

(3) Réservé à l'Administration



## **1. Finalités.**

### **1.1. Finalités générales.**

Dans le respect de l'article 7 du décret de la Communauté française du 16 avril 1991 organisant l'enseignement de promotion sociale, cette unité doit :

1.1.a. concourir à l'épanouissement individuel en promouvant une meilleure insertion professionnelle, sociale, culturelle et scolaire;

1.1.b. 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 de l'unité.**

L'unité a pour but de rendre l'étudiant capable :

1. d'assurer la vente au comptoir des marchandises relevant de sa spécialité à une clientèle de particuliers,
2. d'exposer les denrées périssables en gondoles traditionnelles ou réfrigérées,
3. de procéder à l'encaissement.

## 2. Capacités préalables requises.

### 2.1. Capacités.

L'étudiant sera capable de :

#### 2.1.1. en français :

- consulter un dictionnaire, un catalogue, une table des matières en repérant un élément donné,
- s'exprimer oralement ou par écrit dans une langue simple;

#### 2.1.2. en mathématiques :

- effectuer correctement des calculs simples relatifs aux 4 opérations fondamentales,
- mesurer les grandeurs et effectuer des opérations simples sur ces grandeurs.

### 2.2 Titre pouvant en tenir lieu :

certificat d'études de base ou titre équivalent.

ANNEXE 3

### 3. Recommandations particulières pour la constitution des groupes ou le regroupement

Aucune recommandation particulière, si ce n'est de mettre les apprenants dans les meilleures conditions d'enseignement possibles.

Il pourrait être prévu, (pour optimiser ces conditions), des dédoublements ponctuels pour certaines parties particulières spécialisées des disciplines envisagées.

## ANNEXE 4

#### 4. Programme des cours

L'étudiant doit être capable :

- réceptionner les produits et assurer les tâches liées à cette fonction (identifier, contrôler, comparer),
- assurer de façon appropriée la gestion des stocks de marchandises,
- mettre en oeuvre toutes les démarches liées à l'acte de vente :
  - reconnaître l'environnement économique et juridique,
  - caractériser les méthodes de vente,
  - présenter les produits sur le lieu de vente et assurer leur promotion ( y compris les fonctions de réassortissage et de conservation),
  - vendre et consolider la vente (règlements et techniques relatifs au conditionnement, à l'emballage, à l'expédition, à l'étiquetage, à l'application de la procédure HACCP,

appréhender les savoirs technologiques associés aux produits :

- spécifiques aux produits et à leur conservation,
- spécifiques à la production - fabrication,
- spécifiques aux mesurages (physiques, chimiques, quantitatifs),
- spécifiques aux documents commerciaux de réception,
- spécifiques à l'organisation de l'entreprise (organisation des zones de stockage),
- spécifiques à la sécurité et à l'hygiène.

ANNEXE 5

## 5. Capacités terminales

Dans différentes situations de communication professionnelle, l'étudiant sera capable :

- d'émettre, de recevoir, de transmettre un message oral,
- de participer à un dialogue,
- d'orienter un visiteur,
- d'accueillir un client,
- de donner toutes les informations utiles sur un ou plusieurs produits.

Pour la détermination du degré de maîtrise il sera tenu compte :

- de l'expression orale,
- du comportement,
- des connaissances techniques,
- des aptitudes commerciales,
- des capacités à mobiliser ses connaissances technologiques de l'étudiant.

14 -12- 1998

**6. Profil du chargé de cours.**

ANNEXE 6

Le chargé de cours sera un enseignant.