

**ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE - REGIME 1**

**DOCUMENT 8 bis**

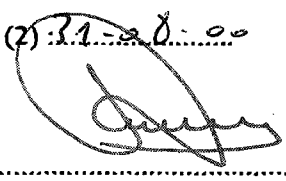
**DOSSIER PEDAGOGIQUE**

**UNITE DE FORMATION**

**1. La présente demande émane du réseau :**

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

Identité du responsable pour le réseau : (2) J. STEENSEL Date et signature (2) 31-08-00  
 Jean STEENSELS, Président du Conseil de Coordination



**2. Intitulé de l'unité de formation : (2)**

.....Marketing.....distribution.....

CODE DE L'U.F. (3) <u>71 42 19 U 32 E1</u>	CODE DU DOMAINE DE FORMATION (4) <u>704</u>
--	---

**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)

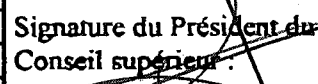
**5. Classement de l'unité de formation :**

- (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 checked="" type="radio"/>	Economique	<input checked="" 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"/>
Maritime	<input type="radio"/>	Maritime	<input type="radio"/>

Date de l'accord du Conseil supérieur : **15 SEP. 2000**

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) Réserve à l'administration
- (4) Proposé par le réseau et avalisé par l'inspection



<p style="text-align: center;"><b>Marketing : distribution</b> Enseignement supérieur économique de type court</p>
--

## **1. Finalités de l'unité de formation**

### *1.1. Finalités générales*

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

- concourir à l'épanouissement individuel en promouvant une meilleure insertion professionnelle, sociale et culturelle ;
- 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 vise à permettre à l'étudiant de :

- acquérir les notions de base en distribution ;
- identifier l'environnement de la distribution ;
- appliquer les concepts de distribution aux magasins de détail ;
- acquérir et mettre en œuvre les méthodes et les outils d'aide à la décision en matière d'organisation et de gestion d'un circuit de distribution.

## **2. Capacités préalables requises**

### **2.1. Capacités**

#### **En mathématiques :**

**Utiliser les notions de base énumérée ci-dessous dans des applications concrètes :**

- problèmes de proportionnalités, fonctions polynomiales du premier degré et leur graphe, équations et inéquations du premier degré à une inconnue ;
- système d'équations du premier degré à deux inconnues ;
- fonctions polynomiales du deuxième degré et leur graphe, équations et inéquations du deuxième degré à une inconnue, identité remarquables ;
- notions de fonction (de  $\mathbb{R}$  dans  $\mathbb{R}$ ) et de graphe de fonction : domaine de définition, image, variation, croissance, parité, notamment  $1/X^a$ ,  $\sin X$ ,  $\cos X$ , ...

#### **En français :**

- résumer les idées essentielles d'un texte et les critiquer ;
- produire un message structuré qui exprime un avis, une prise de position devant un fait, un événement, etc. (des documents d'information pouvant être mis à sa disposition).

### **2.2. Titre pouvant en tenir lieu**

C.E.S.S.

### **3. Constitution des groupes ou regroupement**

Aucune recommandation particulière.

## **4. Programme**

L'étudiant sera capable de :

- déterminer le rôle et la place de la distribution dans le cycle économique ;
- analyser de façon critique les systèmes d'échange et les niveaux d'un circuit de distribution ;
- décrire l'environnement de la distribution ;
- analyser les différentes formes d'organisations et appréhender les modes de vente ;
- expliciter l'ensemble des éléments intervenant dans l'implantation d'un magasin ;
- évaluer le potentiel économique d'une zone de chalandise ;
- décrire le comportement de magasinage et la perception du magasin par l'acheteur ;
- acquérir et mettre en œuvre les méthodes et les outils d'aide à la décision en matière d'organisation, de gestion et/ou de modification d'un circuit de distribution ;
- acquérir et mettre en œuvre les outils du merchandising.

## **5. Capacités terminales**

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

- mettre en évidence le rôle de la distribution ;
- choisir la forme d'organisation et le mode de vente appropriés à un environnement déterminé ;
- participer à l'élaboration des étapes de l'implantation d'un magasin de détail ;
- porter un regard critique sur le comportement de magasinage et la perception du magasin par l'acheteur ;
- présenter et/ou mettre en œuvre les outils d'aide à la décision en matière d'organisation ou de gestion d'un circuit de distribution ;
- présenter et/ou mettre en œuvre les outils du merchandising.

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

- la précision dans l'emploi du vocabulaire ;
- la capacité d'analyse ;
- l'enchaînement logique dans les procédures utilisées.

## **6. Chargé(s) de cours**

Un enseignant ou un expert.

Un expert sera un spécialiste pouvant faire preuve d'une expérience actualisée dans le domaine de la grande distribution.