

Ministère de la Communauté française

1010 Bruxelles , le 10 Jan 2003
Boulevard Pachéco, 19, Bte 0
02 / 210.58.52

Administration générale de
l'Enseignement et de la Recherche
scientifique.

Direction générale de l'Enseignement
non obligatoire et de la Recherche
scientifique.

Service de l'enseignement
de promotion sociale.

Monsieur Jacques LEFERE
Administrateur délégué
CPEONS

rue des Minimes 87-89
1000 BRUXELLES

Ref.: / Document de référence interréseaux

Objet : Document de référence interréseaux (convention) - Régime 1
----- Unité de formation : VENTE SUR SHOW-ROOM (CONVENTION:C.P.N.A.E.)
Classement : ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SUPERIEUR DE TRANSITION
Code Référence : 714221U21V1
Domaine : 704 Economie:commerce extérieur,marketing

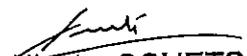
Monsieur l'Administrateur délégué,

J'ai l'honneur de vous faire parvenir le document de référence relatif à l'unité de formation
mentionnée sous rubrique.

Veillez agréer, Monsieur l'Administrateur délégué, l'assurance de ma considération distinguée.

P.S. Le Directeur général adjoint,

Julien Laermans


Nicole SCHETS
Directrice

MINISTERE DE LA COMMUNAUTE FRANCAISE
ADMINISTRATION GENERALE DE L'ENSEIGNEMENT ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE DE REGIME 1

DOSSIER PEDAGOGIQUE

UNITE DE FORMATION

VENTE SUR SHOW-ROOM
(Convention : C.P.N.A.E.)

ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SUPERIEUR DE TRANSITION

CODE : 71 42 21 U 21 V 1
CODE DU DOMAINE DE FORMATION : 704
DOCUMENT DE REFERENCE INTER-RESEAUX
APPROUVE LE 12 DECEMBRE 2002

VENTE SUR SHOW-ROOM (Convention : C.P.N.A.E.)

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 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 a pour but de permettre à l'étudiant d'acquérir les outils spécifiques liés à la vente sur show-room, dans le but de satisfaire le client et de stimuler les ventes de l'entreprise.

2. CAPACITES PREALABLES REQUISES

Capacités :

- **comprendre** un texte écrit (+/- 30 lignes) dans un langage usuel, par exemple en réalisant une synthèse écrite et/ou en répondant à des questions sur le fond;
- **émettre** de manière cohérente et structurée un commentaire personnel à propos du texte.

Titres pouvant en tenir lieu :

Certificat de l'enseignement secondaire inférieur ou certificat de l'enseignement secondaire du deuxième degré.

3. HORAIRE MINIMUM DE L'UNITE DE FORMATION

3.1. Dénomination des cours	Classement	Code U	Nombre de périodes
Techniques de vente	CT	B	16
3.2. Part d'autonomie			0
Total des périodes			16

4. PROGRAMME

L'étudiant sera capable, à partir de l'examen de cas concrets :

- de mettre en place les techniques d'accueil appropriées,
- de définir les besoins du client,
- de mener un entretien de vente,
- de rédiger les documents requis par l'acte de vente,
- d'aménager l'espace de vente en respectant des directives précises.

5. CAPACITES TERMINALES.

En fin de formation face à un exemple précis et concret de situation de vente, l'étudiant sera capable de déterminer et d'explicitier la stratégie la plus adéquate à mettre en œuvre pour aboutir à l'action de vente.

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

- de l'argumentation développée;
- du choix judicieux et de la cohérence de la (les) solution(s) préconisée(s);
- de l'utilisation appropriée du vocabulaire spécifique.

6. PROFIL DU CHARGE DE COURS.

Le chargé de cours sera un enseignant ou un expert.

L'expert devra apporter la preuve d'une expérience actualisée et professionnelle dans le domaine de la vente sur show-room.