

Nicole SCHETS
Directrice

Chantal Kaufmann

80, La Directrice générale s.l.

Vous êtes agréé, Monsieur l'Administrateur délégué, l'assurance de ma considération distinguée.

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

Monsieur l'Administrateur délégué,

Objet : Document de référence Interseaux(convention) - Régime 1

Unité de formation : VENDEUR SHOW-ROOM : CONNAISSANCE DU MARCHÉ ET DES PRODUITS
(CONVENTION : C.P.N.A.R.)
Classement : ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SUPÉRIEUR DE TRANSITION
Code référence : 714229U21V1
Domaine : 704 Economie:commerce extérieur,marketing

Ret.: CC / Document de référence Interseaux

1000 BRUXELLES
rue des Minimes 87-89

Monsieur Jacques LEBRE
Administrateur délégué
CPSONS

1010 Bruxelles, le 26 Oct 2004
Boulevard Pacheco, 19, Bte 0
02 / 210.58.52

Ministère de la Communauté Française
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.

Toute demande de renseignements relative à l'objet de la présente peut être obtenue auprès de
Stéphane Abrassart ou Carine Cacheux (02/210.58.57)

approuvé le 11/03/04

DOCUMENT DE REFERENCE INTER-RESEAUX
CODE DU DOMAINE DE FORMATION : 704
CODE : 71 42 29 U 21 V 1

ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SUPERIEUR DE TRANSITION
(Convention : C.P.N.A.E.)
**VENDEUR SHOW-ROOM : CONNAISSANCE DU MARCHE
ET DES PRODUITS**
UNITE DE FORMATION

DOSSIER PEDAGOGIQUE

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

VENDEUR SHOW-ROOM : CONNAISSANCE DU MARCHE ET DES PRODUITS
(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 connaissances élémentaires relatives au marché automobile et à ses produits en vue de répondre au mieux aux attentes des clients, dans le contexte de la vente sur show-room.

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

Nombre de périodes	Code U	Classement	3.1. Dénomination des cours	
			CT	B
24			Marché de l'automobile	
0			3.2. Part d'autonomie	
24			Total des périodes	

4. PROGRAMME

L'unité de formation devra permettre à l'étudiant :

- de comprendre les notions de segmentation et de degré de pénétration d'un marché,
- de découvrir le degré de pénétration du marché des différentes marques automobiles et de leurs modèles,
- d'acquérir les connaissances élémentaires relatives aux véhicules pour particuliers, aux utilitaires, aux autres véhicules et à leurs produits annexes tels que les accessoires, d'être sensibilisé à la nécessité de suivre l'actualité du marché automobile (nouveau),
- de déterminer la valeur résiduelle d'un véhicule.

5. CAPACITES TERMINALES.

En fin de formation, en disposant d'une documentation complète relative au marché automobile en général et à un véhicule automobile en particulier, l'étudiant sera capable :

- de présenter les performances et les caractéristiques techniques du véhicule donné,
- de le comparer à d'autres véhicules concurrents.

Le degré de maîtrise sera atteint si la solution est judicieuse, cohérente et argumentée, dans un langage clair, précis sur le plan technique.

6. PROFIL DU CHARGE DE COURS.

Le chargé de cours sera un enseignant ou un expert.

L'expert disposera d'une expérience attestée de plus de trois ans dans le secteur.