

Ministere de la Communauté française  
Département de l'Education, de la  
Recherche et de la Formation.

1040 Bruxelles, le 23 Jan 98  
Rue de la Science, 43.  
02 / 238.86.11

-----  
Direction générale de la formation,  
de la promotion sociale, de  
l'enseignement à distance et des  
allocations et prêts d'études.

Monsieur Jacques Lefere  
Administrateur délégué  
CPEONS

-----  
Service de l'enseignement  
de promotion sociale.

Rue des Halles, 13  
1000 Bruxelles

Ref.: VS / Dossier pédagogique 2218

Objet : Dossiers pédagogiques de Régime 1

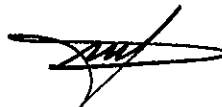
-----  
Unité de formation : CREER SON ENTREPRISE : ELEMENTS DE MARKETING (CONVENTION)  
Classement : ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SUPERIEUR DE  
TRANSITION  
Code Référence : 715617U21X1  
Domaine : 701 Economie-SE:gestion,comptabilité,fiscalité,finances...

Monsieur l'Administrateur Délégué,

J'ai l'honneur de vous faire parvenir en retour, avec accord provisoire, le dossier  
pédagogique relatif à l'unité de formation mentionnée sous rubrique.

-----  
Veuillez agréer, Monsieur l'Administrateur Délégué, l'assurance de ma considération distinguée.

Le Directeur général adjoint,

  
G. Schmit

-----  
Toute demande de renseignements relative à l'objet de la présente peut être obtenue auprès de  
Mme Steels(02/238.86.44) ou Mr Dejardin(02/238.87.24)

2218 u

**ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE - REGIME 1**

**DOCUMENT 8 bis**

**DOSSIER PEDAGOGIQUE**

**UNITE DE FORMATION**

1. La présente demande émane du réseau:

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

Identité du responsable pour le réseau: J. LEFERE, Administrateur-délégué - CPEONS

Date et signature:

17.11.97

2. Intitulé de l'unité de formation:

CREER SON ENTREPRISE: ELEMENTS DE MARKETING (CONVENTION)

code de classement de formation : 701

Code: 7156 170 21 x 1

3. Finalités de l'unité de formation:

Reprises en annexe n° 1 de ..1.. page(s)

4. Capacités de l'unité de formation:

Reprises en annexe n° 2 de ..1.. page(s)

5. Classement de l'unité de formation:

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

Pour le classement de la section 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)
- 8. Programme du(des) cours: Repris en annexe n° 4 de ..1.. page(s)
- 9. Capacités terminales: Reprises en annexe n° 5 de ..1.. page(s)
- 10. Chargé(s) de cours: Repris en annexe n° 6 de ..1.. page(s)

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



## **CREER SON ENTREPRISE: ELEMENTS DE MARKETING (CONVENTION)**

### **FINALITES DE L'UNITE DE FORMATION**

#### ***FINALITES GENERALES***

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:

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

#### ***FINALITES PARTICULIERES***

Cette unité de formation s'adresse à des personnes ayant déjà un projet d'entreprise et dont les capacités à mener à bien un tel projet ont été évaluées au cours d'entretiens préalables et individualisés. L'acquisition de compétences complémentaires et ciblées doit permettre à l'étudiant de développer son projet avec un maximum de chance de réussite.

#### **Sur le plan pédagogique**

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

- maîtriser les compétences de base dans le domaine du marketing et d'une manière plus générale, celles nécessaires au développement de la stratégie commerciale indispensable à l'exercice de toute activité professionnelle d'indépendant;
- de développer son souci de s'informer.

## **CREER SON ENTREPRISE: ELEMENTS DE MARKETING (CONVENTION)**

### **CAPACITES PREALABLES REQUISES**

#### ***CAPACITES***

L'étudiant sera capable:

#### **EN FRANÇAIS:**

**Lire et comprendre** un texte d'un niveau de langue courante, plus précisément:

- lire mentalement à une vitesse supérieur à celle de la parole (plus ou moins 9000 mots par heure);
- répondre à des questions de compréhension:
  - répondre à ce qui est demandé;
  - retrouver rapidement une information;
  - citer les références du texte.

#### **S'exprimer oralement**

Choisir un niveau de langue approprié à la situation de communication pour:

- demander une explication;
- répondre à ce qui est demandé;
- répéter fidèlement une information;
- donner des explications.

#### **S'exprimer par écrit**

Ecrire (sous la dictée) un texte de niveau de langue courante d'au moins vingt lignes:

- avec une orthographe correcte;
- avec une ponctuation cohérente;
- en coupant correctement les mots;
- en disposant le texte en paragraphes.

#### **EN MATHEMATIQUE:**

- transformer des formules en isolant un élément dans une égalité;
- fractionner des expressions dans des cas élémentaires mais non triviaux;
- appliquer les règles de calcul sur les puissances naturelles (puissance d'un produit, d'un quotient, d'une puissance) et les radicaux d'indice deux (racine carrée d'un produit, d'un quotient, d'une puissance);
- utiliser une calculatrice pour effectuer des calculs complexes comprenant des fractions, des pourcentages, des nombres négatifs et décimaux;
- résoudre une équation, une inéquation du premier degré à une inconnue.

#### ***TITRE(S) POUVANT EN TENIR LIEU***

Certificat d'Enseignement Secondaire Inférieur ou titre équivalent.

**CREER SON ENTREPRISE: ELEMENTS DE MARKETING (CONVENTION)**  
**RECOMMANDATIONS POUR LE DEDOUBLEMENT OU**  
**LE REGROUPEMENT**

Aucune recommandation particulière

## **CREER SON ENTREPRISE: ELEMENTS DE MARKETING (CONVENTION)**

### **PROGRAMME DE L'UNITE DE FORMATION**

En fin d'unité de formation, l'étudiant sera capable de:

- expliquer;
- justifier;
- appliquer:
  - les principales démarches commerciales à effectuer dans l'exercice de sa future profession.
- Pour une situation choisie:
  - justifier ces démarches en mettant en évidence leur chronologie et leur logique;
  - identifier les intervenants qu'il est susceptible de rencontrer ou de consulter dans l'exercice de sa profession et caractériser leur rôle;
  - énoncer, dans un langage clair et précis, un problème commercial en fonction de ses partenaires commerciaux;
  - définir une démarche commerciale évolutive et cohérente avec ses objectifs et avec l'environnement de son entreprise;
- développer une attitude respectueuse des dispositions légales et de leur évolution;
- adapter ses outils de référence en fonction de l'évolution du contexte de son entreprise.

Ces capacités seront atteintes par l'étude des notions suivantes:

- notions d'études de marché et de stratégie commerciale:
  - la définition du marché:
    - types de marché;
    - marché concurrentiel (ami ou ennemi).
  - le produit:
    - cycle du produit;
    - adaptation ou reconversion.
  - l'assortiment;
  - l'agencement du magasin et le merchandising;
  - la localisation de l'entreprise;
  - les prix, définition d'une politique de prix;
  - les promotions;
  - la publicité.

## **CREER SON ENTREPRISE: ELEMENTS DE MARKETING (CONVENTION)**

### **CAPACITES TERMINALES**

*A partir de situations-problèmes mettant en jeu des éléments contextuels simples illustrant des situations professionnelles relatives à l'établissement, au développement de l'entreprise:*

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

- rechercher et analyser l'information;
- jeter les bases d'une étude de marché;
- développer schématiquement une stratégie commerciale adaptée et cohérente.

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

- l'aspect judicieux et de la cohérence de la solution préconisée;
- l'argumentation développée;
- la capacité d'innover;
- la clarté et la précision de l'exposé sur un plan technique.



15/11/1997

ANNEXE 6

## **CREER SON ENTREPRISE: ELEMENTS DE MARKETING (CONVENTION)**

### **PROFIL DU(DES) CHARGE(S) DE COURS**

Le chargé de cours sera un enseignant