

Tableau de déroulement 04/09

MODULE : VENDRE ET CONSEILLER LE CLIENT EN MAGASIN Objectif séance 3h : Présentation du groupe et du programme Vente

Phases de l'apprentissage	Objectifs et contenus	Intentions du formateur	Scénario d'animation		Ressources pédagogiques	Durée	Difficultés et solutions envisagées
			Formateur	Apprenant			
Phase 1 Présentation	<ol style="list-style-type: none"> 1. Accueil du groupe 2. Présentation du formateur 3. Présentation en Binôme des apprenants : parcours initial, le choix de la formation, leur objectif, leur centres d'intérêt 	Etablir un contact de confiance avec les apprenants	Communication ouverte échange, débat	Chacun son tour dans le respect et en binôme pour renforcer le groupe	Carl Rogers Ecoute active	60'	Solutions à envisager ensemble pour répondre aux difficultés éventuelles, responsabilisation
PAUSE						15'	
Phase 2 Charte	Rédaction de la charte Vivre ensemble en 10 points (vu avec Christiane matin)	Poser les fondations pour la vie du groupe	Solliciter, susciter	Chacun participe est fort de propositions	Appel au bon sens Tableau + word	20'	Solutions à envisager ensemble pour répondre aux difficultés éventuelles, responsabilisation
Phase 3 Dossier Professionnel	Rappel DP Référentiel BAC PRO Titre VCM	S'assurer de leur totale implication et compréhension, les rassurer	Méthode interrogative et affirmative	Poser des questions	Exemplaire DP Référentiel BAC PRO Référentiel VCM	40'	Si difficultés de compréhension, reformuler
PAUSE						15'	
Phase 4 Module Vendre	<p>Présentation Module vendre et conseiller le client en magasin et ses séquences. Point sur les séances, outils et méthodes utilisés lors des 55 h de face à face</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mener un entretien de vente de produits et de prestation de service en magasin 2. L'acte de vente lors de l'expérience client en magasin 3. Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vent 	Informers les apprenants sur le contenu du programme et ses étapes	Méthode affirmative et interrogative	Questions et écoute	Synoptique	60'	Reformuler
Clôture	Tour de table échange de points de vue						