

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

**EPREUVE INTEGREE DE LA SECTION :
BACHELIER EN VENTE**

ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ECONOMIQUE DE TYPE COURT

CODE : 71 46 00 U32 D1

CODE DU DOMAINE DE FORMATION : 704

DOCUMENT DE REFERENCE INTER-RESEAUX

**Approbation du Gouvernement de la Communauté française du 16 septembre 2013,
sur avis conforme de la Commission de concertation**

EPREUVE INTEGREE DE LA SECTION : BACHELIER EN VENTE

ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ECONOMIQUE DE TYPE COURT

1. FINALITES DE L'UNITE DE FORMATION

1.1. Finalités générales

Dans le respect de l'article 7 du décret du 16 avril 1991 organisant l'enseignement de promotion sociale de la Communauté française, cette unité de formation 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.

1.2. Finalités particulières

Cette unité de formation vise à permettre à l'étudiant :

- ◆ d'intégrer les savoirs et les techniques relatifs à la vente à travers l'élaboration et la défense orale d'un travail de fin d'études dans le respect des consignes établies dans le dossier pédagogique et conformément aux dispositions de l'établissement ;
- ◆ de déterminer le positionnement stratégique d'une entreprise afin de proposer les techniques et la politique commerciales à mettre en œuvre, dans le cadre de la philosophie de l'entreprise;
- ◆ d'analyser la typologie de la clientèle du secteur concerné afin d'en déduire une approche commerciale pertinente et de développer les techniques de négociations y afférentes ;
- ◆ de faire preuve d'autonomie dans la recherche des informations nécessaires.

2. CAPACITES PREALABLES REQUISES

Sans objet

3. HORAIRE MINIMUM DE L'UNITE DE FORMATION

Code U

3.1. Etudiant : 160 périodes

Z

3.2. Encadrement de l'épreuve intégrée

Dénomination des cours	<u>Classement</u>	<u>Code U</u>	<u>Nombre de périodes par groupe</u>
Préparation de l'épreuve intégrée	CT	I	16
Epreuve intégrée de la section : « Bachelier en vente »	CT	I	4
Total des périodes			20

4. PROGRAMME

4. 1. Programme pour les étudiants

L'étudiant sera capable,

dans le respect des consignes données, des règles et usages de la langue française et des prescrits légaux propres au domaine de la vente, au travers de la rédaction et de la présentation orale d'un travail de fin d'études mettant en jeu un projet de développement commercial d'un produit ou d'un service,

- ◆ de proposer au chargé de cours le thème général de son projet, son développement et de démontrer la faisabilité de son travail ;
- ◆ de mettre en œuvre une recherche personnelle traduite dans un rapport circonstancié et critique démontrant :
 - sa maîtrise des connaissances, des techniques spécifiques aux métiers de la vente,
 - sa capacité à analyser et à planifier un projet commercial existant ou à créer au sein d'une entreprise, mettant en évidence les aspects tant budgétaires, stratégiques, opérationnels que les techniques de négociation,
 - sa capacité à porter un regard critique sur les réalités professionnelles ;
- ◆ de préparer judicieusement la défense orale de son rapport et de son argumentation relative à la conduite de la négociation pour mettre en valeur :
 - sa maîtrise des techniques de négociation et d'argumentation ainsi que sa maîtrise des techniques commerciales généralement exploitées dans l'exercice des métiers de la vente,
 - sa maîtrise des connaissances, des techniques et des méthodes propres au projet de développement commercial choisi,
 - les démarches effectuées pour confronter ses analyses avec les réalités professionnelles ;
- ◆ de participer aux séances collectives et individuelles ;
- ◆ d'informer le chargé de cours de l'état d'avancement de son travail ;
- ◆ de prendre en compte les conseils prodigués et les remarques émises par le chargé de cours ;
- ◆ d'évaluer, avec le chargé de cours, la valeur de son travail pour remédier, le cas échéant, aux lacunes tant sur le plan du contenu que des techniques développées.

4. 2. Programme pour le personnel chargé de l'encadrement

Le chargé de cours communiquera aux étudiants les exigences qualitatives et quantitatives du travail de fin d'études et les critères d'évaluation :

- ◆ sur le plan de la structuration du document écrit :
 - introduction : explication des objectifs poursuivis, méthodes et techniques développées pour traiter le sujet choisi,
 - développement du sujet : synthèse analytique du projet,
 - conclusion : évaluation personnelle du travail sur le plan de l'intégration des savoirs, des techniques (cohérence dans l'argumentation, adéquation entre les méthodes et les stratégies développées et les résultats obtenus),
 - annexes : les annexes seront explicites et référencées,
 - table des matières : cohérence entre la structuration du travail et la table des matières, respect des critères de lisibilité et de présentation formelle,
 - bibliographie et sitographie signalétiques : respect des critères de présentation, des techniques professionnelles ;
- ◆ sur le plan de l'approche qualitative du contenu :

- choix d'une problématique actuelle en cohérence avec le profil professionnel repris dans le dossier pédagogique de la section ;

En outre, il devra :

- organiser des séances individuelles et/ou collectives dans le but de mettre l'étudiant dans les conditions optimales de transparence et de réussite ;
- assurer le suivi de l'étudiant afin de favoriser la mise en œuvre de ses capacités d'auto-évaluation ;
- vérifier l'état d'avancement des travaux, le respect des consignes générales relatives au travail de fin d'études ;
- prodiguer des conseils et motiver l'étudiant dans la recherche de la qualité ;
- réorienter son travail en cas de besoin ;
- préparer l'étudiant à la défense orale de son travail de fin d'études ainsi qu'à l'argumentaire de négociation.

5. CAPITALISATION DES ATTESTATIONS DE REUSSITE DE LA SECTION

La durée de validité des attestations de réussite des unités de formation déterminantes, dans le cadre du processus de capitalisation, ne peut excéder 6 ans.

6. CAPACITES TERMINALES

Pour atteindre le seuil de réussite, l'étudiant sera capable,

dans le respect des consignes données, des règles et usages de la langue française et des prescrits légaux propres au domaine de la vente, au travers de la rédaction et de la présentation orale d'un travail de fin d'études mettant en jeu un projet de développement commercial d'un produit ou d'un service,

- ◆ d'analyser le marché et le réseau de distribution de l'entreprise afin de déterminer et de justifier le positionnement stratégique ainsi que les techniques commerciales à mettre en œuvre;
- ◆ d'établir la planification et le budget relevant de la politique commerciale déterminée;
- ◆ d'analyser la typologie de la clientèle cible afin d'en déduire une approche commerciale pertinente ainsi que l'argumentaire de négociation ad hoc ;

à partir d'un dossier préparatoire de négociation lié au développement commercial du produit ou service, le jury conduisant une négociation type relevant de ce secteur,

- ◆ d'exploiter des techniques de négociation pertinentes et adaptées à la situation ;
- ◆ d'auto-évaluer ses forces et faiblesses en matière d'argumentation commerciale.

Pour la détermination du degré de maîtrise, il sera tenu compte des critères suivants

- ◆ le degré de précision et de clarté tant dans l'expression orale qu'écrite,
- ◆ le niveau de sens critique,
- ◆ l'utilisation judicieuse des concepts liés à la vente,
- ◆ le degré de pertinence de l'argumentation,
- ◆ la créativité et le degré d'autonomie atteint,
- ◆ le niveau de qualité de la présentation.

7. CHARGE(S) DE COURS

Un enseignant ou un expert.

L'expert devra justifier de compétences particulières issues d'une expérience professionnelle actualisée en relation avec le programme du présent dossier pédagogique.

8. CONSTITUTION DES GROUPES OU REGROUPEMENT

Sans objet