

ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE - REGIME 1

DOCUMENT 8 ter

DOSSIER PEDAGOGIQUE

SECTION

1. La présente demande émane du réseau :

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

Identité du responsable pour le réseau : Roberto Galluccio
Administrateur délégué

Date et signature : 09/09/2008

2. Intitulé de la section : VENDEUR EN MAGASIN

CODE (3) 714233520C1

3. Finalités de la section :

Reprises en annexe no 1 de 1 page

4. Classement de la section :

(1) Enseignement secondaire du degré : (1) inférieur (1) supérieur

(1) Enseignement supérieur de type court

(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"/>
Maritime	<input type="radio"/>	Maritime	<input type="radio"/>

Date de l'accord du Conseil supérieur :

Signature du Président du Conseil supérieur :

5. Titre délivré à l'issue de la section :

Certificat de « VENDEUR EN MAGASIN » spécifique à l'enseignement secondaire supérieur de promotion sociale

6. Modalités de capitalisation :

6.1. Organigramme de la section

6.2. S'il échet, délai maximum entre la délivrance des attestations de réussite et leur prise en compte pour la participation à l'épreuve intégrée

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

- (1) Cocher la mention utile
- (2) A compléter
- (3) Réserve à l'administration

Code de la section :

714233520C1

7. Unités constitutives de la section :

<u>Intitulés</u> (2)	<u>Classement des U.F.</u> (2) (5)	<u>Code des U.F.</u> (6)	<u>Code du domaine de formation</u> (4)	<u>Unités détermi- nantes</u> (2)	<u>Nombre de périodes</u> (2)
INFORMATIQUE : INTRODUCTION A L'INFORMATIQUE	ESST	750102U21D1	709		20
ELEMENTS DE DROIT CIVIL	ESST	713201U21D1	703		40
ELEMENTS DE LEGISLATION SOCIALE	ESST	713402U21D1	703		40
LANGUE : NEERLANDAIS UF 2 NIVEAU ELEMENTAIRE OU LANGUE : ANGLAIS UF 2 NIVEAU ELEMENTAIRE OU LANGUE : ALLEMAND UF 2 NIVEAU ELEMENTAIRE	ESIT	730112U14D1 730212U14D1 730312U14D1	705	X	120
VENTE ET CONSEIL A LA CLIENTELE	ESST	714235 U21C1	704	X	150
MERCHANDISING ET CONNAISSANCES DES PRODUITS	ESST	714236 U21C1	704		90
STAGE : VENDEUR EN MAGASIN	ESST	714237 U21C1	704		150
EPREUVE INTEGREE DE LA SECTION VENDEUR EN MAGASIN	ESSQ	714233 U21C1	704		40

TOTAL DES PERIODES DE LA SECTION	
A) nombre de périodes suivies par l'élève (2)	650
B) nombre de périodes professeur (2)	500

v

8. Profil professionnel (approuvé par le Conseil supérieur dans les cas visés au point 2.3.8.3. de la circulaire) :

Repris en annexe n° 3 de page(s) (2)

9. Tableau de concordance (à approuver par la Commission de concertation) :

Repris en annexe n° 4 de1... page(s) (2)

10. Réservé au Service d'inspection :

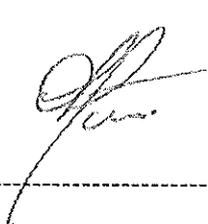
a) Observation(s) de l'(des) Inspecteur(s) concerné(s) relative(s) au dossier pédagogique [annexe(s) éventuelle(s)] :b) Décision de l'Inspecteur coordonnateur relative au dossier pédagogique :

ACCORD PROVISOIRE - PAS D'ACCORD

En cas de décision négative, motivation de cette dernière :

J. LEONARD
Inspecteur chargé de la
coordination du service
d'inspection.

Date : 14.10.07

Signature : 

SECTION : VENDEUR EN MAGASIN

ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SUPERIEUR

1. FINALITES DE LA SECTION :

1.1 Finalités générales

Conformément à l'article 7 du décret de la Communauté française du 16 avril 1991, cette section 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

Cette section vise à permettre à l'étudiant :

- ◆ de prendre en charge l'accueil de clients dans une surface commerciale ;
- ◆ de renseigner un client sur un produit, un service d'une surface commerciale et d'en assurer la promotion et la vente ;
- ◆ d'être l'élément d'appoint d'une équipe de vente ;
- ◆ d'assurer l'exécution et le suivi de procédures de vente d'un bien et/ou d'un service ;
- ◆ d'assurer les tâches d'accueil et de vente dans la langue étrangère cible choisie pour la section

6.1 Organigramme de la section

