Cours interentreprises du commerce de détail
Branche de formation et d'examen Consumer Electronics

1. Nouvelle formation initiale Vente 2022+

La révision totale vente 2022+ permet de garantir que les futurs professionnels du commerce de détail soient disponible sur le marché du travail et parfaitement préparés pour l'avenir. La nouvelle formation initiale est encore plus axée sur la pratique et répond aux besoins de la clientèle et des entreprises.

Dans les cours interentreprises (CI), le troisième lieu de formation, les domaines de compétences opérationnelles C et E du plan de formation sont élaborés en coordination étroite avec l'école professionnelle et l'entreprise formatrice.

L'ordonnance sur la formation et le plan de formation actuels sont disponibles dans le centre de téléchargement du site Internet de Formation du Commerce de Détail Suisse.
https://www.bds-fcs.ch/de/Digitale-Medien/Download-Center

2. Préparation aux cours interentreprises

Pour se préparer, il est impératif d'effectuer les tâches de préparation prescrites de manière aussi autonome que possible. Il s'agit d'exercices guidés qui peuvent être effectués à la maison ou dans l'entreprise. Une bonne préparation, représente la moitié du travail!

3. Cours interentreprises en tant que partie intégrante de la procédure de qualification

La note d'expérience CI compte pour 25% des notes d'expérience dans la procédure de qualification. La somme de toutes les notes d'expérience (entreprise, école professionnelle, CI) est pondérée à 30% dans la note globale.

Le tableau suivant indique le nombre maximal de points par CI. Les points obtenus par année d'apprentissage sont convertis en une note et envoyés à l'entreprise formatrice comme attestation de compétences.

CI1		Points
Test d'entrée et final	Matériel pédagogique Connaissance de la branche dans le logiciel d'apprentissage beook : Leçons 1-7, 19, 20 et 28	6
Compétences sociales et personnelles	Comportement motivé, respect des engagements, communication respectueuse, coopération active au sein du groupe	4
Simulations d'action : Planification et mise en œuvre	Évaluation de la préparation du cours sur la base des ordres de préparation	6
Total CI1		**16 Points**
CI2		
Test d'entrée, intermédiaire et final	Matériel pédagogique Connaissance de la branche dans le logiciel d'apprentissage beook : Leçons 1-9 et 17- 32	18
Compétences sociales et personnelles	Comportement motivé, respect des engagements, communication respectueuse, coopération active au sein du groupe	8
Simulations d'action : Planification et mise en œuvre	Planification du projet, exécution des travaux et présentation des marchandises	18
Total CI2		**44 Points**

CI3		
Test d'entrée, intermédiaire et final	Matériel pédagogique Connaissance de la branche dans le logiciel d'apprentissage beook : Leçons 1-11, 16 - 37	24
Compétences sociales et personnelles	Comportement motivé, respect des engagements, communication respectueuse, coopération active au sein du groupe	12
Simulations d'action : Planification et mise en œuvre	Planification du projet, exécution des travaux et présentation des marchandises	24
Total CI3		**60 Points**
Total tous 3 CIs	**AFP Total**	**120 Points**
CI4		
Test d'entrée, intermédiaire et final	Matériel pédagogique Connaissance de la branche dans le logiciel d'apprentissage beook : Leçons 1-11, 16 - 37	24
Compétences sociales et personnelles	Comportement motivé, respect des engagements, communication respectueuse, coopération active au sein du groupe	12
Simulations d'action : Planification et mise en œuvre	Planification du projet, exécution des travaux et présentation des marchandises	24
Total CI4		**60 Points**
Total tous 4 CIs	**CFC Total**	**180 Points**

La note finale est la moyenne, arrondie à une note entière ou à une demi-note, des trois évaluations de compétences.

4. Contenu du cours

CI 1 Contenu

Ce cours de base explique l'utilisation du matériel didactique (beook) et transmet les connaissances de base nécessaires dans les domaines de **l'électricité, de l'acoustique, de l'optique, du stockage et de l'électroacoustique**. Dans les cours suivants, ces connaissances de base sont comprises et approfondies.

L'enseignant assume la fonction de coach pendant le cours, il démontre différents rendus d'images et de sons, montre des solutions et offre un espace pour les questions. Les apprenants élaborent les contenus relatifs au thème respectif en groupe et passent pour cela par différents postes de travail selon un principe de rotation.

CI 2 Contenu

Dans le cadre d'un projet, les apprentis élaborent en groupe la construction, la mise en réseau et la présentation d'une installation audiovisuelle telle qu'elle pourrait se trouver au domicile d'un client, en se basant sur des profils de clients donnés. Au cours d'étapes de travail successives, les apprentis appliquent directement leurs connaissances théoriques dans la pratique. A la fin de la semaine, le produit final est présenté à toute la classe dans le cadre d'une présentation de produit motivante. Les différentes étapes de travail sont consignées sous la forme d'un dossier d'apprentissage (écrit et illustré).

Le formateur soutient les groupes là où c'est nécessaire et donne un feedback quotidien sur les étapes de travail. Lors de la présentation finale des produits, il évalue l'état final du projet des groupes et donne oralement ses impressions sur la présentation des produits.

CI 3 Contenu

Dans le cadre d'un projet dérivé de profils de clients prédéfinis et exigeants, les apprentis élaborent en groupe la construction, la mise en réseau et la présentation de solutions Smart Home. Dans le cadre d'étapes de travail successives, les apprenants mettent directement en pratique leurs connaissances théoriques afin de présenter le produit final à toute la classe à la fin de la semaine, dans le cadre d'une présentation de produit motivante. Les différentes étapes sont documentées et enregistrées sous la forme d'un journal vidéo (Vlog).

Le formateur soutient les groupes là où c'est nécessaire et donne un feedback quotidien sur les étapes de travail. Lors de la présentation finale des produits, il évalue l'état final du projet des groupes et donne oralement ses impressions sur la présentation des produits.

CI 4 Contenu

Dans une situation d'exercice, les apprenants créent un univers d'expérience pour le client à l'aide d'un produit sélectionné. Le storytelling préparé et la mise en scène parfaite du produit sont présentés à la classe. Dans le cadre d'exercices spécifiques, les apprenants planifient et réalisent en groupe des situations clients et des entretiens de vente exigeants. Ils s'entraînent ainsi à adopter un comportement approprié, à analyser les besoins, à argumenter de manière pertinente et à oser poser des questions en conclusion.

Les phases des entretiens de vente sont enregistrées de manière autonome par le groupe dans une vidéo, analysées et des propositions d'amélioration possibles sont élaborées. Selon la même procédure, ils s'exercent à des situations exigeantes pour les clients, comme par exemple: la gestion des réparations, des réclamations et des retours.

Le formateur soutient les groupes lorsque cela est nécessaire et donne un feedback quotidien sur les présentations.

5. Règlements

Les règlements suivants sont obligatoires pour les cours:

- Conditions générales
- Règlement de cours et d'internat

Les deux règlements peuvent être consultés sur notre site internet: http://www.mmts.ch

2540 Grenchen, 1. Août 2022/rif