Consultation des détails des modules

Projet intégré final - PROFI

Code du module:	PROFI
Unité capitalisable:	Projet intégré et stage(s) (PROST)
Profession:	Conseiller en vente
Diplôme / **Certificat:**	Diplôme d'aptitude professionnelle
Méthodes d'évaluation:	Mise à l'essai, Commande, Entretien professionnel, Simulation d'entretien, Epreuve écrite

Grille d'évaluation du module en entreprise

1

L’apprenti est capable de rechercher, de sélectionner et de réunir des informations concernant la tâche.

Note maximale: 6

INDICATEURS

L’apprenti est capable de rechercher, de sélectionner et de réunir des informations concernant la tâche.

SOCLES

L’apprenti analyse la tâche. L’apprenti réunit les informations concernant la tâche.

2

L’apprenti est capable de planifier les différentes étapes en vue de la réalisation de la tâche.

Note maximale: 12

INDICATEURS

L’apprenti planifie les étapes d’un entretien de vente complexe et les documente en utilisant des mots clés.
Il respecte les différentes étapes de la tâche.
Il vérifie la cohérence et l’intégralité de la planification.
Il réalise la tâche dans le temps imparti.

SOCLES

La planification est complète et conforme aux exigences. L’apprenti a correctement nommé les étapes essentielles à la réalisation de l’entretien de vente complexe.
La planification a été vérifiée et d’éventuelles erreurs ont été redressées.
Le temps imparti a été respecté.

3

L’apprenti est capable de choisir l’alternative la mieux adaptée.

Note maximale: 6

INDICATEURS

L’apprenti commente les alternatives proposées.
Il justifie son choix.

SOCLES

Les alternatives ont été présentées de façon compréhensive.
Les arguments avancés sont compréhensibles et probants.

4

L’apprenti est capable de réaliser une tâche conformément à la planification.

Note maximale: 24

INDICATEURS

L’apprenti réalise un exercice théorique et/ou une application pratique.
Il mène un entretien de vente complexe de manière autonome tout en respectant les étapes planifiées.
Il respecte le temps imparti.

SOCLES

La tâche imposée a été effectuée de manière satisfaisante. L’entretien de vente complexe a été mené de manière autonome conformément aux étapes planifiées à l’avance.
Le temps imparti a été respecté.

5

L’apprenti est capable de vérifier et de comparer l’exécution de la tâche avec la planification qu’il a établie à l’avance.

Note maximale: 6

INDICATEURS

L’apprenti vérifie dans quelle mesure il a respecté les étapes prévues pour l’entretien de vente complexe.
Il tient compte des corrections nécessaires et effectue les changements qui s’imposent.
Il justifie tout écart.

SOCLES

La comparaison entre la planification et l’exécution a été effectuée.
Les écarts entre la planification et l’exécution ont été constatés et justifiés.
Les corrections nécessaires ont été apportées après concertation avec l’évaluateur.

6

Pendant l’entretien professionnel, l’apprenti est capable d’évaluer sa façon de procéder et de la justifier.

Note maximale: 6

INDICATEURS

Pendant l’entretien professionnel l’apprenti évalue sa façon de procéder lors de la réalisation de la tâche imposée et de l’entretien de vente complexe.
Il explique et justifie sa manière de procéder lors des différentes étapes.
Il explique la mise en application de ses connaissances de base de produits.
Il explique l’emploi pertinent de ses connaissances professionnelles.
Il fait une auto-évaluation.

SOCLES

En général la description a été faite de manière compréhensible et pertinente. L’évaluation de la manière de procéder est claire, compréhensible et appropriée.
Les connaissances de base de produits ont été expliquées dans le contexte et conformément aux attentes du client.
Les connaissances professionnelles ont été expliquées de manière adéquate et appliquées dans des situations comparables. L’auto-évaluation a été faite de manière pertinente.