

Plan de formation des cours interentreprises BFE « quincaillerie »

CIE	CIE1 3 jours		CIE2 5 jours		CIE3 5 jours		CIE4 5 jours				
	1 ^{er} semestre		2 ^e semestre		3 ^e semestre		4 ^e semestre				
	1 ^{ère} année d'apprentissage				2 ^{ème} année d'apprentissage				3 ^{ème} année d'apprentissage (seul CFC)		
Champ d'apprentissage	0: Matériaux <ul style="list-style-type: none"> - Electricité - Métaux 		1: Outillage et outillage électrique <ul style="list-style-type: none"> - Tarauds - Rabots - Serre-joint - Outils pour peintres - Pied à coulisse, Micromètres, outils de contrôle, Niveaux d'eau - Pincettes - Outils de maçon/plâtriers/ Carreleur - Génératrices - Ciseaux à tôles - Marteaux 		1: Outillage et outillage électrique <ul style="list-style-type: none"> - Scies à bois et à métaux - Les appareils sans fil : La perceuse-visseuse sans fil - Ponçage / Travail du métal : Les meuleuses d'angle, Machines stationnaires - Nettoyeurs à haute pression - Moteur, électronique, réducteur, carter - Abrasifs - Marteaux-perforateurs - La scie sauteuse - Fraisage/défonceuse 		1. Outillage et outillage électrique <ul style="list-style-type: none"> - Machines-outils - Oscillation - Usinage de tôles grignoteuses - Mesure à laser - Aspirateurs eau-poussières - Rénovation, Ponceuse à béton, Rainureuse à maçonnerie, systèmes d'aspiration 				
	1: Outillage et outillage électrique <ul style="list-style-type: none"> - Burins à métaux - Tournevis - Clés de serrage - Clé à douille - Clé dynamométrique - Limes - Étaux - Compresseurs et air comprimé 		2: Souder/Braser		3: Ferrements <ul style="list-style-type: none"> - Ferrures décoratives - Épars de meubles, Roulements de tiroirs - Ferme-portes - Cylindres de sûreté - Ferrements de portes, serrures 		4: Outils de jardinage <ul style="list-style-type: none"> - Systèmes d'irrigation - Sécateurs 				
	4: Outils de jardinage <ul style="list-style-type: none"> - Outil de manière 		4: Outils de jardinage <ul style="list-style-type: none"> - Échelles - Pulvérisateurs 		4: Outils de jardinage <ul style="list-style-type: none"> - Les tondeuses à gazon - Machines de jardinage divers - Les tronçonneuses 		8: marché et salon professionnel <ul style="list-style-type: none"> - Comparer les mesures - Créer des documentations - Appliquer des développements 				
5: Technique de fixation <ul style="list-style-type: none"> - Coller 		5: Technique d'assemblage et de fixation <ul style="list-style-type: none"> - Vis/ Pointes - Tampons/Ancrages 		5: Technique d'assemblage et de fixation <ul style="list-style-type: none"> - Produits chimiques 		9: argumentation durant l'entretien avec le client <ul style="list-style-type: none"> - Déterminer les types de clients - Appliquer des techniques d'entretien 					
		6: Sécurité au travail et protection de la santé <ul style="list-style-type: none"> - Vêtements de travail - Equipement de protection individuelle 				10: psychologie de la vente lors de l'entretien avec un client <ul style="list-style-type: none"> - Déduire les particularités - Créer un argumentaire 					
						11: mondes d'expériences <ul style="list-style-type: none"> - Analyser la présentation des marchandises, évaluer les points forts et les points faibles et en déduire des mesures d'amélioration - Planifier l'expérience - Présenter les tendances - Créer des articles 					
						12: événements clients et promotion de vente <ul style="list-style-type: none"> - Organiser un événement/une promotion des ventes - Effectuer une analyse et mettre en évidence les améliorations 					
Domaines de compétences opérationnelles (DCO)	Connaissance/compréhension										
	Vous traitez par écrit différentes tâches ouvertes et fermées (p. ex. single choice, multiple choice, ordre, attribution) et montrez que vous disposez des connaissances spécialisées requises dans la branche de formation et d'examen. (écrit)										
	Compétences sociales				Simulation d'action						
Vous serez évalué(e) pendant les cours selon des critères prédéfinis en fonction de votre comportement.		DCO c1 + DCO c2 Vous recherchez des informations en ligne et hors ligne sur des produits, des marques importantes pour l'entreprise, des fabricants ainsi que d'autres thèmes d'actualité de la branche. (écrit, oral)		DCO c3 Vous expliquez la structure du commerce de détail et les groupes d'intérêts et réalisez une analyse de marché. (écrit, oral)		DCO Domaine spécifique e « Conception et réalisation d'expériences d'achat » Vous participez à l'organisation d'événements pour la clientèle et de ventes promotionnelles, créez des univers de découverte axés sur les produits et menez des entretiens de vente et de clientèle exigeants. (écrit, oral)					