

Plan de formation des cours interentreprises BFE « peinture »

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 ^{ie} année d'apprentissage (seul CFC)																										
Champ d'apprentissage	1: théorie des couleurs <ul style="list-style-type: none"> - La physique des couleurs - La technique d'éclairage - La perception des couleurs - Les mélanges de couleurs - La classification des couleurs - Les contrastes 				0: Matériaux <ul style="list-style-type: none"> - Bois et matériaux à base de bois - Métaux - Matériaux de construction d'origine minière - Peintures existantes - Autres supports 				4: couleurs pour artistes, accessoires, arts décoratifs <ul style="list-style-type: none"> - Pinceaux, couteaux à peindre, pratique 				11: marché et salon professionnel <ul style="list-style-type: none"> - Comparer les mesures - Créer des documentations - Appliquer des développements 																						
	2: composition de matériaux de revêtement <ul style="list-style-type: none"> - Peintures - Liants - Solvants et diluants - Pigments et matières de charge - Additifs et adjuvants - Les processus de séchage et de durcissement - Les notions de physique et de chimie 				3: classification et examen de supports				5: peintures et matériaux de revêtement <ul style="list-style-type: none"> - Peintures à l'huile - Vernis à base de résine naturelle et vernis à l'huile - Vernis nitrocellulosiques - Peintures à base de résine alkyde - Produits bi-composants et polycomposants - Peintures anti-corrosion - Peintures de finition anti-corrosion - Peintures à base de résine polymère - Vernis résistants à la chaleur - Imprégnations et lasures pour bois - Teintures (mordants) pour bois - Vernis transparents et revêtements incolores - Vernis à effets décoratifs - Vernis à nanoparticules, nanotechnologie - Revêtements pour plafonds 				12: argumentation durant l'entretien avec le client <ul style="list-style-type: none"> - Déterminer les types de clients - Appliquer des techniques d'entretien 																						
6: moyens auxiliaires pour préparer le support <ul style="list-style-type: none"> - Matériaux de revêtement - Matières abrasives 				4: couleurs pour artistes, accessoires, arts décoratifs <ul style="list-style-type: none"> - Peintures à l'huile - Peintures acryliques, - Peintures à la détrempe/gouache - Couleurs pour l'aquarelle - Craies et crayons 				6: moyens auxiliaires pour préparer le support <ul style="list-style-type: none"> - Peintures à la chaux - Peintures à la colle - Peintures à la caséine - Peintures et enduits au silicate - Peintures dispersion - Peintures hydrosolubles - Produits à base de silicone 				7: matériaux auxiliaires <ul style="list-style-type: none"> - Mastics et matériaux d'étanchéité - Systèmes de pulvérisation 				13: psychologie de la vente lors de l'entretien avec un client <ul style="list-style-type: none"> - Dédire les particularités - Créer un argumentaire 																			
8: outils et appareils de peinture <ul style="list-style-type: none"> - Appareils et installations pour peinture au pistolet 				5: peintures et matériaux de revêtement <ul style="list-style-type: none"> - Peintures à la chaux - Peintures à la colle - Peintures et enduits au silicate - Peintures dispersion - Peintures hydrosolubles - Produits à base de silicone 				8: outils et appareils de peinture <ul style="list-style-type: none"> - pour la préparation des supports - pour la préparation et l'application de peintures et de vernis - Appareils de mesure et divers 				14: 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 																							
9: travailler en sécurité <ul style="list-style-type: none"> - Protection des yeux et du visage - protection de la peau et auditive 				6: moyens auxiliaires pour préparer le support <ul style="list-style-type: none"> - Matériaux de revêtement - Matières abrasives 				10: protection de l'environnement / durabilité				15: 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)								