

Schéma de procès-verbal selon la Commission suisse d'examens dans le commerce de détail CSE

## **Branche de formation et d'examen « ménage »**

Domaine de qualification « travaux pratiques » **Gestionnaire(s) du commerce de détail** **Domaine gestion**

**Position 1.1 « Examen pratique »** (temps global = 90 minutes)

### Dates d'examen:

Date:	Lieu d'examen:
Personne en formation: Nom:	Prénom: N° :
Entreprise formatrice:	
Expert-e 1: Nom:	Prénom:
Expert-e 2: Nom:	Prénom:

### Évaluation (report des pages 2 à 7):

Points 1 <sup>e</sup> partie:	(10)	Connaissances de l'entreprise
Points 2 <sup>e</sup> partie:	(60)	Domaine gestion des marchandises
Points 3 <sup>e</sup> partie:	(20)	Connaissances de l'assortiment
Points 4 <sup>e</sup> partie:	(10)	Domaine conseil
Total des points:	(100)	
<b>Note:</b>		

### Échelle des notes 100 points:

Points	Note	Points	Note
95 - 100	6.0	45 - 54	3.5
85 - 94	5.5	35 - 44	3.0
75 - 84	5.0	25 - 34	2.5
65 - 74	4.5	15 - 24	2.0
55 - 64	4.0	5 - 14	1.5
		0 - 4	1.0
	<b>Domaine suffisant</b>		<b>Domaine insuffisant</b>

Visa expert-e 1: .....

Visa expert-e 2: .....



Partie	Domaine de formation <u>Forme d'examen</u>	Taxonomie	Temps en minutes	Points	Évaluation	Notes respectives aux questions et réponses (procès-verbal d'examen)	N°
1.	<b>Connaissances de l'entreprise</b> <i>(Entretien spécialisé)</i>		10	10		<b>Propositions de solutions</b>	<b>Procès-verbal</b>
1.1	5.9.1 Je sais expliquer l'organisation de l'entrepôt de marchandises de mon entreprise.	2	10	3		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organigramme du stock de marchandises</li> <li>- Comment vous organisez-vous en cas de commande de grande envergure ? par ex. 200 verres</li> </ul>	----- ----- ----- ----- -----
1.2	5.4.4 Je connais les principaux partenaires commerciaux et les concurrents de mon entreprise et suis en mesure de les décrire.	1		3		<ul style="list-style-type: none"> <li>Les partenaires sont des clients et des fournisseurs.</li> <li>- Clients et fournisseurs régionaux, suprarégionaux et internationaux.</li> <li>- Achats électroniques (clients &amp; fournisseurs)</li> <li>- Page d'accueil (détaillants)</li> <li>- Points forts et points faibles ?</li> <li>- Banques / assurances</li> <li>- Importance de l'AQS comme prestataire de services pour la formation ?</li> </ul>	----- ----- ----- ----- -----
1.3	3.8.1 Je sais expliquer les influences externes et les facteurs pouvant agir sur la bonne marche de mon entreprise de formation.	2		4		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Saison</li> <li>- Situation économique</li> <li>- Période de vacances</li> <li>- Météo</li> <li>- Creux de janvier</li> <li>- Activités régionales</li> </ul>	----- ----- ----- ----- -----
<b>Nombre de points obtenus 1<sup>ère</sup> partie</b>				<b>10</b>		Report à la page 1	









Partie	Domaine de formation <u>Forme d'examen</u>	Taxonomie	Temps en minutes	Points	Évaluation	Notes respectives aux questions et réponses (procès-verbal d'examen)	N°
<b>4.</b>	<b>Gestion des marchandises</b>		<b>15</b>	<b>10</b>		<b>Propositions de solutions</b>	<b>Procès-verbal</b>
4.1	<b><i>Jeu de rôle conseil</i></b> 5.3.6 Je me comporte de manière aimable et correcte.	3	15	0,5		Une cliente aimerait installer un appartement communautaire pour étudiants. Tâche : Vendez à la cliente tout ce qu'il lui faut pour sa cuisine.	----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- -----
	5.3.9 Ma présentation correspond aux exigences de l'entreprise.	3		0,5		Directives : - Budget ? - Taille de l'appartement / nombre de personnes - Justifiez vos choix de produits. - Garantie de réapprovisionnement ? - Accessoires / pièces supplémentaires ? - Utilisation et entretien ? - Un échange est-il possible (si les pièces ne plaisent pas) ? - Possibilités de paiement - Mise à disposition - Livraison à domicile	----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- -----
	5.6.3 Je suis capable de mener un entretien de vente de manière autonome.	3		3			----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- -----
	5.7.1 Je suis capable d'exploiter judicieusement l'offre de prestations de mon entreprise.	3		2			----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- -----
	5.3.11 Je sais utiliser le système de caisse de mon entreprise selon les instructions.	3		2			----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- -----
CM	Méthode en matière de conseil et de vente			1		----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- -----	
CS	Aptitude à la communication			1		----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- -----	
	<b>Nombre de points obtenus 4<sup>ème</sup> partie</b>			<b>10</b>		Report à la page 1	

Remarques complémentaires / Constatations des experts sur le déroulement de l'examen:

Candidat-e n°:.....

Area with horizontal dotted lines for writing notes.

Série zéro

**Après la détermination des notes, les deux expert-e-s sont priés de signer le présent formulaire de procès-verbal sur la page de couverture.**