

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 ^e partie:	(10)	Connaissances de l'entreprise
Points 2 ^e partie:	(60)	Domaine gestion des marchandises
Points 3 ^e partie:	(20)	Connaissances de l'assortiment
Points 4 ^e partie:	(10)	Domaine conseil
Total des points:	(100)	
Note:		

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
	Domaine suffisant		Domaine insuffisant

Visa expert-e 1:

Visa expert-e 2:



---- CONFIDENTIEL ----

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.	Connaissances de l'entreprise <i>(Entretien spécialisé)</i>		10	10		Propositions de solutions	Procès-verbal
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"> - Organigramme du stock de marchandises - Comment vous organisez-vous en cas de commande de grande envergure ? par ex. 200 verres 	----- ----- ----- ----- -----
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"> Les partenaires sont des clients et des fournisseurs. - Clients et fournisseurs régionaux, suprarégionaux et internationaux. - Achats électroniques (clients & fournisseurs) - Page d'accueil (détaillants) - Points forts et points faibles ? - Banques / assurances - Importance de l'AQS comme prestataire de services pour la formation ? 	----- ----- ----- ----- -----
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"> - Saison - Situation économique - Période de vacances - Météo - Creux de janvier - Activités régionales 	----- ----- ----- ----- -----
Nombre de points obtenus 1^{ère} partie				10		Report à la page 1	

Partie	Domaine de formation Forme d'examen	Taxonomie	Temps en minutes	Points	Évaluation	Notes respectives aux questions et réponses (procès-verbal d'examen)	N°
2.	Domaine gestion des marchandises		45	60		Propositions de solutions	Procès-verbal
2.1	<u>1. Exemple gestion des marchandises</u> 5.10.2 Je sais utiliser tous les systèmes d'exploitation et passer une commande supplémentaire de marchandises de l'assortiment selon les instructions de l'entreprise.	3	25	9		<p>Situation: Vous êtes responsable du rayon ustensiles de cuisine dans votre entreprise.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Expliquez à quel niveau de stocks et sur la base de quels critères vous déclenchez une commande. (3 pts) - Quel délai de livraison escomptez-vous et comment le justifiez-vous ? (1 pt) - Expliquez chacune des étapes de la commande de marchandises. (2 pts) - A quoi faites-vous attention en ce qui concerne les unités de vente (taille des commandes, port, etc.) ? (3 pts) 	----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- -----
	5.6.4 Je suis capable de défendre les prix de mon entreprise vis-à-vis des clients.	2		15		<p>Expliquez les différences de prix entre Migros, Coop et le commerce spécialisé pour le passe-vite.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Frais d'acquisition - Différences de qualité - Quantités - Situation concurrentielle - Forme de service - Offre de prestations de services - Accessoires - Avantages et inconvénients des différentes formes de service (grandes surfaces / commerce spécialisé) 	----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- -----
	5.7.2 Je connais les points forts de mon entreprise et suis capable de les expliquer à la clientèle.	3					
CM	Techniques de travail et résolution de problèmes			2		----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- -----	
CM	Aptitude à la pensée systémique			2		----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- -----	
CS	Comportement			1		----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- -----	
CS	Résistance physique et psychique			1		----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- -----	
	Total intermédiaire partie 2.1			30		Report à la page suivante	

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.