

Plan de formation des cours interentreprises BFE « ménage »

CIE	CIE1-1 3 jours		CIE1-2 5 jours		CIE2 5 jours		CIE3 5 jours				
	1 ^{er} semestre		2 ^e semestre		3 ^e semestre		4 ^e semestre				
	1 ^{ière} année d'apprentissage				2 ^{me} année d'apprentissage				3 ^{ie} année d'apprentissage (seul CFC)		
Champ d' apprentissage	0: Matériaux <ul style="list-style-type: none"> - Electricité - Métaux - Matières synthétiques 		1: Cuire <ul style="list-style-type: none"> - Plaques de cuisson - Ustensiles de cuisson multicouche, poêle à frire - Ustensiles de cuisson à double paroi, Autocuiseur/cocotte-minute - Ustensiles de cuisson en fonte moulée, Fondue-Caquelons, Poterie 		1: Cuire <ul style="list-style-type: none"> - Braiser, cuire à l'étuvée, cuire à la vapeur 		15: marché et salon professionnel <ul style="list-style-type: none"> - Comparer les mesures - Créer des documentations - Appliquer des développements 				
	4: Instruments de mesure <ul style="list-style-type: none"> - Instruments de mesure de capacité - Minuteurs 		2: Cuire au four <ul style="list-style-type: none"> - Moules à gâteaux 		3: Coutellerie <ul style="list-style-type: none"> - Couteaux / lames - Couteaux de poche - Ciseaux 		16: argumentation durant l'entretien avec le client <ul style="list-style-type: none"> - Déterminer les types de clients - Appliquer des techniques d'entretien 				
	5: Petits électroménager <ul style="list-style-type: none"> - Toasteurs - Mixer - Râpes - Friteuses 		4: Appareil de mesure <ul style="list-style-type: none"> - Thermomètre, hygro-/baromètre - Balances 		5: Petits appareils électroménagers <ul style="list-style-type: none"> - Aspirateurs - Rasoirs 		17: psychologie de la vente lors de l'entretien avec un client <ul style="list-style-type: none"> - Dédire les particularités - Créer un argumentaire 				
7: Cuisson à table <ul style="list-style-type: none"> - Types de réchauds 		5: Petits appareils électroménagers <ul style="list-style-type: none"> - Robots de cuisine - Appareils à micro-ondes - Bouilloires et cuiseurs à riz - Machines à café - Humidificateurs, épurateurs d'air - Repassage - Séchoirs à cheveux - Nettoyants à vapeur / pour tapis - Batteurs 		6: Nettoyage <ul style="list-style-type: none"> - Séchoirs à linge - Brosses et balais, microfibre 		18: 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: Aides de cuisine <ul style="list-style-type: none"> - Siphons à crème chantilly - Appareils à soda 		7: Appareils de cuisson de table		8: Verre, Céramique et porcelaine <ul style="list-style-type: none"> - Composition, fabrication, décorations - Isoler 		19: évènements 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 					
		12: Ustensiles de cuisine <ul style="list-style-type: none"> - Tire-bouchons - Ustensiles mécaniques pour la cuisine 		9: Couverts <ul style="list-style-type: none"> - Dresser le couvert - Design et entretien 							
				10: Boutique <ul style="list-style-type: none"> - Bougies - Linge de maison - Parfums d'ambiance - Vannerie et sparterie 							
				11: Conserver <ul style="list-style-type: none"> - Mise sous vide 							
				12: Ustensiles de cuisine <ul style="list-style-type: none"> - En bois 							
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)					