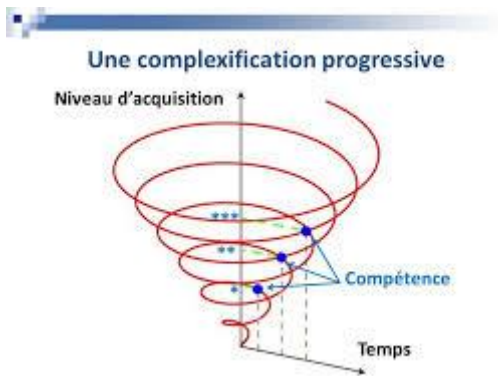


Exemple d'enseignement spiralaire



- Une même compétence va être **vue plusieurs fois** durant tout le cycle de formation.
- La compétence et les savoirs associés seront **insérés dans des situations de plus en plus complexes**.
- La programmation incombe à l'équipe pédagogique.

Compétence : Réaliser la vente dans un cadre omnicanal

Savoir associé	Attendus Seconde MRC	Attendus Première MCV	Attendus Terminal MCV
Les méthodes de vente	<p>L'élève connaît les différentes méthodes de vente (contact, visuelle, à distance)</p> <p>Maitrise le vocabulaire (multicanal, cross canal, omnicanal)</p>	<p>L'élève adapte les méthodes de vente en fonction du contexte</p> <p>Maitrise le vocabulaire (ROPO, e réservation, pure player, ...)</p>	<p>L'élève adapte les méthodes de vente en fonction du contexte</p> <p>Maitrise du vocabulaire</p>
Les bases de la communication	<p>L'élève distingue les différents registres de langage</p> <p>Il connaît les différentes formes de communication, leurs rôles, caractéristiques et enjeux</p> <p>Il connaît différents outils de communication</p> <p>Il distingue le verbal du non verbal</p>	<p>L'élève adapte son langage à la situation</p> <p>Maitrise les techniques utilisées pour chaque forme de communication</p> <p>Il peut utiliser différents outils de communication avec des supports d'aide (tuto)</p> <p>Il adapte le verbal et non verbal à la situation</p>	<p>L'élève adapte son langage dans tout contexte</p> <p>Adapte la forme en fonction de la situation et sait rédiger différents supports de communication</p> <p>Il maitrise différents outils de communication sans aucune aide</p> <p>Il adapte le verbal et non verbal à des situations plus complexes</p>
Les outils d'aide à la vente	<p>Est capable de citer des outils d'aide à la vente et leurs utilités</p>	<p>Est capable de construire des outils d'aide à la vente</p>	<p>Est capable de se servir de différents outils d'aide à la vente lors d'un entretien de vente</p>
Les facteurs explicatifs du comportement d'achat	<p>Connait et est capable de distinguer les besoins, motivations, freins, attentes dans une situation simple</p> <p>Connait les différents facteurs personnels et sociologiques</p>	<p>Connait et est capable de distinguer les besoins, motivations, freins, attentes dans une situation plus complexe</p> <p>Analyse (reconnait) les différents facteurs personnels et sociologiques dans une situation</p>	<p>Reconnait les différents éléments et s'appuie dessus pour argumenter</p> <p>Adapte son discours en fonction différents facteurs personnels et sociologiques lors d'une situation de vente</p>

Le processus d'achat	<p>Connait les types d'achat</p> <p>Connait les différents éléments du processus d'achat</p>	<p>Distingue les types d'achat en fonction d'une situation</p> <p>A partir d'une situation, l'élève est capable de retrouver le processus d'achat, le parcours client</p>	L'élève s'adapte au parcours client lors d'une vente
Le questionnement	<p>Connait et reconnait les différents types de questions</p> <p>Sait ce qu'est l'écoute active</p> <p>Arrive à reformuler dans des situations simples</p>	<p>Intègre différents types de questions dans son plan de découverte</p> <p>Connait les différentes techniques de reformulations</p>	<p>Intègre différents types de questions dans un plan de découverte complet</p> <p>Utilise des éléments donnés par le client pour construire ses arguments</p> <p>Est capable d'utiliser une technique de reformulation dans une situation de vente et la citer dans son auto analyse (rétrospective)</p>
Les différentes étapes de la vente	Connait, dans l'ordre, les différentes étapes de la vente	Connait les différentes techniques de chaque étape de la vente	Utilise et justifie les techniques utilisées lors d'une situation de vente