BAC PROFESSIONNEL COMMERCE

ANIMER GÉRER VENDRE

PFMP N°1

DERNIÈRES CONSIGNES AVANT DÉPART EN PÉRIODE DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

DATES DES PFMP ANNEE 2014/2015

- ✓ **Semaine d'immersion : du lundi 24 novembre au samedi 29 novembre 2014**
- ✓ **Oral de retour de stage : jeudi 4 et vendredi 5 décembre 2014**
- ✓ **Du lundi 19 janvier 2015 au samedi 7 février 2015**
- ✓ **Oral de retour de stage : mardi 10 et jeudi 12 février 2015**
- ✓ **Du lundi 8 juin 2015 au samedi 27 juin 2015**
- ✓ **Oral de retour de stage : mercredi 1er et jeudi 2 juillet 2015**

Professeur : M-A. DUPUIS

Préparation à la PFMP

Vous allez partir pour votre première période de formation en entreprise pour une durée d'une semaine.

Il s'agit avant tout pour vous de découvrir l'entreprise et de vous fixer des objectifs pour la deuxième période.

Vous devrez remplir votre portfolio et compléter également les documents remis par votre ou vos professeurs de vente.

Recommandations :

Je vous rappelle que les entreprises traversent une période difficile !
Pensez-y et ne vous positionnez pas en "victime" si l'on vous confie un travail moins intéressant que celui auquel vous vous attendiez. Être professionnel, c'est aussi savoir accepter et s'adapter !!!
Je compte sur vous pour donner une bonne image de vous-même et du lycée Jean Caillaud à travers votre travail, vos attitudes, votre mentalité….

Vous pouvez m'envoyer un mail en cas de besoin :

marieannedupuis@gmail.com

Si certains d'entre vous souhaitent m'envoyer leur travail (uniquement word ou openoffice) pour une correction, pas de soucis.

Si une question urgente se pose, vous contactez le lycée qui me transmettra le message.

Le jeudi 4 décembre ou le vendredi 5 décembre, vous passerez à l'oral !

Vous me présenterez le travail que vous aurez accompli.
Vous me remettrez :

- ✓ **Votre feuille de frais ainsi que la copie double avec les tickets de caisse collés dans l'ordre (c'est le seul jour pour me remettre ces documents, passé ce jour, aucun frais ne vous sera remboursé)**
- ✓ **Votre portfolio complété**
- ✓ **Tous les documents que vous aurez pu collecter dans l'entreprise**

Dans l'idéal mais une semaine c'est court, j'aimerais une présentation orale comme celle que vous pouvez découvrir page 4.

L'oral sera noté mais je serai indulgente car c'est votre premier oral !

Vous êtes libérés sur la matinée ou l'après-midi de votre oral. Vos professeurs seront avertis. Et vous vous présenterez à la salle de réunion (salle des conseils de classe) 5 minutes avant votre heure de passage (voir planning page 3).

TENUE PROFESSIONNELLE EXIGEE et entrant en ligne de compte dans la notation finale.

CLASSE : Seconde bac pro commerce Nom des élèves :	Horaire de passage Jeudi 4 décembre	Emargement
	8 h 35	
	8 h 55	
	9 h 15	
	9 h 35	
	10 h 00	
Récréation		
	10 h 45	
	11 h 05	
	11 h 25	
	11 h 45	
	12 h 05	
DEJEUNER		
	13 h 45	
	14 h 05	
	14 h 25	
	14 h 45	
	15 h 05	
Récréation		
	15 h 45	

CLASSE : Seconde bac pro commerce Nom des élèves :	Horaire de passage Vendredi 5 décembre	Emargement
	8 h 55	
	9 h 15	
	9 h 35	
	10 h 00	
Récréation		
	10 h 45	
	11 h 05	
	11 h 25	
	11 h 45	
	12 h 05	
DEJEUNER		
	13 h 45	
	14 h 05	
	14 h 25	
	14 h 45	
	15 h 05	
Récréation		
	15 h 45	

Aucun retard ne sera accepté. Si vous vous présentez sans document (les documents écrits à la main et bien présentés sont autorisés), vous serez pénalisé sur votre note finale.
La vie scolaire ainsi que la direction ainsi que vos professeurs seront avertis de l'organisation des oraux. Vous êtes libérés sur la ½ journée de votre convocation. Les documents sont donc prêts pour cette journée et pas pour le lendemain !

L'oral est obligatoire et aucun changement ne pourra être fait dans le planning établi.

BON COURAGE et BON STAGE

Exemple de présentation :

Bonjour Madame, Bonjour Monsieur,

Je m'appelle Samantha Lo, élève de Seconde Commerce. Ma période de formation en entreprise s'est déroulé du …… au …… dans le point de vente « Au petit Bonheur »…… L'activité principale de mon point de vente est la vente de prêt-à-porter pour femmes. La particularité de cette entreprise réside dans le fait qu'elle ne propose que des grandes tailles du 48 au 70. Elle est située rue de la Paix à Saujon. Le nom de ma responsable est Madame Duez. Elle a acheté le magasin il y a quinze ans. C'était un magasin qui proposait déjà ce genre d'articles. C'est donc un magasin très connu dans la ville. Sa forme juridique est une SARL. La surface de vente est de 150 m². Il y a trois vendeuses et ma responsable ainsi qu'une apprentie. D'ailleurs vous pouvez voir l'organigramme en annexe.

La forme de commerce est un commerce indépendant isolé, c'est un des derniers commerces indépendants de la ville car il y a de plus en plus de franchises. Mais ce magasin bénéficie d'une forte notoriété et d'une très bonne image de marque. En effet, il est très bien situé puisqu'il se trouve dans la rue principale de Saujon. Mais la zone de chalandise est très étendue car Madame Duez choisit avec beaucoup de soin sa collection. De plus nous offrons un vrai conseil à nos clientes. C'est une clientèle exigeante puisque ce sont pour la plupart des femmes à la recherche de grandes tailles et nous devons à la fois les rassurer et les conseiller efficacement pour qu'elles se sentent à l'aise et aussi à la mode dans leurs vêtements.

En ce qui concerne la concurrence, il n'existe pas d'autres boutiques comme la nôtre mais un magasin de prêt-à-porter pour femme vient de créer un rayon grande taille. Ma responsable m'a d'ailleurs demandé d'aller faire un relevé de prix pour voir si ce magasin proposait des prix inférieurs ou supérieurs aux nôtres.
Je vous ai donc parlé de la clientèle tout à l'heure mais je dois ajouter que Madame Duez a constitué un fichier clients de plus de 500 personnes en collectant les adresses sur les chèques. Ce qui lui permet d'envoyer des publipostages lors des promotions.

Maintenant je vais vous décrire un peu le magasin. Vous pouvez d'ailleurs regarder les photos en annexe. Les murs sont de couleur rose pastel, les luminaires sont roses et noires. Le magasin est très bien aménagé et très spacieux. A l'entrée à droite, se trouvent les rayons pantalons et jupes puis…..
Au fond du magasin, nous avons installé deux gros fauteuils et deux chaises juste à côté des cabines d'essayage ainsi qu'une fontaine à eau pour les maris ou les amis qui accompagnent les clientes. Cela nous permet de créer une ambiance conviviale. De plus, le fait d'avoir installé les cabines au fond du magasin, cela oblige les clientes à traverser tout le magasin et donc à découvrir tous les produits.
A gauche de l'entrée, la caisse du magasin à côté de laquelle nous avons installé un petit rayon accessoires (ceintures, foulards….)

Bien sûr, une musique d'ambiance ainsi que quelques plantes vertes rajoutent au charme du magasin. La cliente doit se sentir en confiance et avoir envie de revenir.
La gamme de produit comme vous pouvez le voir sur le tableau est assez variée et les prix sont légèrement élevés mais Madame Duez envisage de créer un rayon « petits prix ».
En ce qui concerne les services, nous avons une carte de fidélité qui permet aux clientes d'avoir 5 % de remise au dixième achat. Nous offrons les retouches…..
L'équipement informatique est composé d'une caisse enregistreuse reliée à un ordinateur qui gère les stocks. Nous commandons souvent par Internet pour un réassort mais nous avons surtout trois représentants qui viennent présenter les collections à Madame Duez.
Les points forts du magasin sont avant tout une forte notoriété et une bonne image de marque mais beaucoup de clientes apprécient aussi l'ambiance très chaleureuse (couleurs chaudes) et la convivialité. Madame Duez connaît bien ses clientes et sait les conseiller.
Le seul point faible vraiment « pénible » pour notre clientèle, c'est la difficulté de stationner. Quant au second point faible que j'ai noté, les prix élevés, Madame Duez va très certainement proposer un rayon petit prix comme je vous l'ai dit tout à l'heure.

ATTENTION !!! Il ne s'agit pas de redire la même chose mot à mot. Il faut trouver quelque chose qui corresponde à votre point de vente et surtout rester naturel !!!

GRILLE D'ÉVALUATION (COMMUNICATION ORALE)
ÉVALUATION ORALE DE RETOUR DE STAGE BAC PRO COMMERCE

CLASSE : SECONDE PRO COMMERCE			**DATE : JEUDI 4 DECEMBRE 2014**
NOM :	Appréciation sur la qualité professionnelle de la prestation		
ÉLEMENTS	En décalage	À améliorer	Correcte
Prise de contact			
Tenue professionnelle			
Attitude (disponibilité, écoute)			
Qualités relationnelles			
Descriptif de la présentation de l'entreprise et des activités réalisées			
Renseignements communiqués (Politique commerciale, concurrence, produits, prix, activités réalisées, objectifs pour la semaine d'immersion)			
Explications – Argumentation (Clarté de l'explication, capacité à convaincre)			
Utilisation du vocabulaire professionnel			
Communication verbale			
Vocabulaire			
Registre du langage			
Ton et rythme de la voix			
Articulation, débit de parole			
Communication non verbale			
Paralangage, mimiques…			
Conclusion			
Appréciations portées sur le stage			
Prise de congé			
Formule de prise de congé			
Pénalité pour absence de documents ou documents peu soignés et/ou non remise du portfolio			
Pénalité pour absence cours du matin ou de l'après midi			

Proposition de notes	
Note indicative de la période de stage (en fonction de l'appréciation du tuteur)	Non renseigné
Note indicative de la prestation à l'oral	
Appréciation du professeur :	