

Proposition de Module d'Approfondissement Professionnel (MAP)

Établissement	 CAMPUS MONTRAVEL		
Intitulé du module	Libérez le pouvoir du vendeur : promotion, communication, action !		
Année scolaire	2026-2027	Diplôme	Bac Pro
Promotion	2026-2028	Spécialité	Technicien-Conseil-Vente
Voie(s) de formation	Scolaire & Apprentissage	Option	Univers Jardinier
Objectif général du module	Développer et promouvoir les compétences d'un vendeur		
Objectifs du module	1 : Appréhender la nature des métiers de la vente des produits ou service. 2 : Valoriser le rôle du vendeur au sein du point de vente 3 : Participer à une action de vulgarisation et de communication sur le métier de vendeur-conseil et/ou de commercial. 4 : Être capable de promouvoir les métiers. 5 : Développer l'esprit d'initiative et son sens de l'ambition commerciale		
Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs	1 : Appréhender la nature des métiers de la vente des produits ou service. - Repérer les qualités et compétences attendues dans les métiers de la vente - Identifier les différentes branches ou possibilités du métier de vendeur - Identifier les produits et services - Comprendre les enjeux économiques de la fonction commerciale - Analyser les évolutions du métier de vendeur - Réaliser une veille commerciale 2 : Valoriser le rôle du vendeur au sein du point de vente - Distinguer les missions principales d'un vendeur - Présenter les compétences clés du vendeur en situation réelle - Illustrer le lien entre la performance du vendeur et les résultats commerciaux		

	- Comparer le rôle du vendeur et les relations avec les autres fonctions au sein du point de vente 3 : Participer à une action de vulgarisation et de communication sur le métier de vendeur et/ou de commercial. - Réaliser une veille sur les actions de communication - Utiliser les outils de communication - Réaliser un support/outil de communication sur le métier de vendeur 4 : Promouvoir le métier de vendeur et de commercial - Diffuser des supports de communication en interne ou externe - Participer aux manifestations du Campus Montravail ou autre salon pro 5 : Développer un esprit d'initiative et un sens de l'ambition commerciale - Développer les capacités et qualité d'un vendeur. - Développer une curiosité et une veille professionnelle. - Travailler son esprit collaboratif et corporatif
Précisions relatives aux objectifs et attendus de la formation	<i>Ces objectifs visent à élargir les capacités des apprenants en les encourageant à développer une veille, une valorisation et une curiosité professionnelle spécifique.</i> <i>En effet, le vendeur joue un rôle clé dans la mise en valeur des produits, services et l'accompagnement du client. Il doit être en mesure d'identifier les besoins, de proposer des solutions adaptées, mais aussi de rester attentif aux évolutions du marché. Ainsi, ce module vise à développer chez les apprenants un intérêt pour la promotion de ce métier et de ses adaptations (nouvelles technologies, besoins clientèles, produits innovants, ...).</i> <i>L'aspect développement durable étant ancré dans la politique de l'établissement, ce module permettrait d'ouvrir les apprenants à une sensibilisation plus prononcée sur les différents aspects de la valorisation du métiers.</i>

Horaire global élève	56h00	Dont horaire en entreprise (pour formation à rythme approprié, apprentissage, formation professionnelle continue)	
-----------------------------	-------	---	--

RÉPARTITION DES HORAIRES

Cours		TP/TD	
Disciplines	Horaires	Disciplines	Horaires
SESG-Gestion Commerciale	10	SESG-Gestion Commerciale	30
		Informatique	16
Total cours :	10	Total TP/TD :	46

Informations complémentaires

Des séances pluridisciplinaires peuvent opportunément contribuer aux objectifs de ce module.

Les apprenants doivent élaborer une fiche technique d'analyse sur le support de communication réalisée suite aux différentes interventions.

Les apprenants participeront à une activité de mise en situation de vulgarisation et de communication de ces outils à un événement du Campus Montravel (JPO) et sur les réseaux sociaux du lycée.

Un attendu de support de communication est demandé aux apprenants.

Le déroulement des séances débuterait le 3^{ème} trimestre de 1^{ère} (1,5h par semaine) jusqu'à la fin du 2^{ème} semestre de terminale (2h/semaine en terminale).

Des visites professionnelles et des témoignages de commerciaux seront mises en place durant les séances de l'année.

Rapport d'opportunité

L'objectif du module est de donner à l'apprenant les capacités d'anticiper de comprendre les enjeux de son métier. Ils pourront appréhender les perspectives du métier de vendeur et leur mutation.

Les tendances structurelles de consommation seront identifiées (attentes environnementales, évolution technologique, influence des réseaux d'information, ...)

Les pratiques pédagogiques s'appuient sur une démarche de veille avec des visites auprès de professionnels du secteur géographique ainsi que des salons, interview de parcours professionnels et des entreprises locales.

Le pôle communication du campus sera un support de la pédagogie afin de mettre en œuvre les attendus du module.

Cette acquisition de connaissances et de savoir-faire est valorisante pour viser une insertion professionnelle. Ce module permet d'accroître les capacités des apprenants à la veille et à la curiosité professionnelle. C'est aussi pour les apprenants l'occasion d'être en contact avec des professionnels (responsable de rayons et de magasins, technico-commerciaux des producteurs, acheteurs centrale d'achat, ...).

Plan de réalisation du module
Déroulement prévisionnel des enseignements correspondant au module, calendrier
prévisionnel pour l'épreuve certificative

Année 1	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier
	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
			Visite de professionnels	Visite de professionnels	Visite de professionnels Réflexion sur le scénario de la vidéo

Année 2	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier
	Visite de salons professionnels		Création d'outils de com	Réalisation d'outils de com	
	Réflexion sur le scénario de la vidéo				
	Février	Mars	Avril	Mai	
	Diffusion du support de communication créé lors des JPO				
	Evaluation orale CCF				

Modalités de l'évaluation certificative CCF

Modalités de déroulement de l'épreuve (Oral, pratique, écrite)	Nature de l'évaluation orale, pratique, avec document, en situation professionnelle....
CCF- MAP Epreuve Orale – Durée 20 min 5 minutes de présentation avec un support écrit 15 minutes d'échanges avec le jury composé d'un enseignant SESG-GC et TIM selon une grille critériée d'évaluation. Le support de communication est diffusé afin de valoriser le métier de vendeur et notamment celui enseigné au Campus Montravel. Le candidat dispose d'un espace d'initiative pour proposer un support de communication sur son métier. Il sera opportun d'utiliser les Journées Portes Ouvertes du Campus pour valoriser ces outils de communication.	L'apprenant s'appuie sur un support écrit type fiche technique avec les différentes démarches conduites et les échéances. Le candidat doit être capable : Objectifs • Etre capable de réaliser une veille du métier. • Etre capable d'identifier des compétences du métier de vendeur. • Développer des compétences de communication. • Analyser ses pratiques, savoir-être et savoir-faire (freins, points d'amélioration). • Faire des propositions sur les perspectives du métier.

Grille d'évaluation du CCF5 de l'E7 Bac pro TCV -UJ

C10 S'adapter à des enjeux professionnels particuliers.

CCF –

Nom : _____

Capacités	Critères	Indicateurs	--	-	+	++	points
Etre capable de réaliser un environnement favorisant la présentation et/ou commercialisation du produit ou service	Aménagement du rayon	Respect des règles de facing et d'emplacement Complémentarité de produits du rayon Utilisation du cross merchandising Nombre d'outils mis en place Diversité des supports mis en place Clarté des informations Emplacement des supports					/8
	Mis en place d'outils						/6
Etre capable de développer un argument de vente	Construction des arguments	Utilisation d'une méthode (CAP) Diversité des arguments Cohérence des arguments Maitrise orale des arguments Adaptation à un profil de client					/8
	Mise en situation de l'argumentaire	Maitrise du vocabulaire technico-commercial					/6
Etre capable d'analyser ses pratiques	Analyse du travail	Identification des points positifs et négatifs Identification des freins et limites Identification des marges de progrès Suivi et pertinence du cahier de suivi Utilisation d'un carnet de suivi					/5
	Perspective d'amélioration						/3
	Suivi du produit						/3

Faire des propositions sur les perspectives de développement et commercialisation du produit ou service	Evaluation du potentiel technique et commercial	Identification des opportunités de développement Identification des points positifs et négatifs Identification des freins et limites Corrélation entre la demande sociétale et la demande					/6
Total							/45

Commentaires :

Doc Conseil administration