

PROJET PEDAGOGIQUE – PROJET TECHNIQUE

Nom du champ professionnel : VENTE DISTRIBUTION LOGISTIQUE

Intitulé du projet : L'accueil du client

	Résumé du projet	Photo
QUOI ?	 Les élèves vont découvrir le métier de vendeur et le métier d'étalagiste. Ils auront pour mission d'accueillir un client en lui proposant des produits adaptés à ses besoins. Puis ils devront mettre en place une vitrine attractive pour attirer le client.	
	Objectif général du projet	
	Etre capable d'accueillir un client dans de bonnes conditions et réaliser une vitrine attractive	
	Domaines du champ professionnel	Activités de référence
	VENTE	Mettre en œuvre une démarche de vente (face à face) Participer à la promotion des ventes

	Niveau de classe concerné	Professeur coordonnateur	Autres professeurs associés au projet	Autres intervenants	Organismes partenaires
QUI ?	3 ^e	PLP VDL	PE Mathématiques PLC ARTS	Classe de 6 ^{ème} et de 5 ^{ème} SEGPA	Magasins de la ville de Machecoul

	Situation dans l'année	Remarques									
QUAND ?											
	<table><tr><td>S</td><td>O</td><td>N</td><td>D</td><td>J</td><td>F</td><td>M</td><td>A</td><td>M</td><td>J</td></tr></table>	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J
S	O	N	D	J	F	M	A	M	J		

OÙ ?	A l'intérieur de l'établissement	Dans l'atelier VDL
------	----------------------------------	--------------------

	Matériaux mis à disposition sur le plateau technique
AVEC QUOI ?	Fiches produits, supports divers, vitrines, matériel d'étiquetage, tissus, produits de l'Atelier VDL, éléments de décoration...

	POTENTIALITE PEDAGOGIQUE DU PROJET RELATION AVEC LE DOCUMENT D'ACCOMPAGNEMENT			
	Activités de formation	Connaissances associées	Exemple de mise en relation avec le socle commun	
			Enseignements Compétences travaillées	Contribution domaines (D) et composantes (C) du socle
1- Mettre en œuvre une démarche de vente (en face à face)	➤ Connaître les règles d'accueil dans un magasin ➤ Identifier les différents types de clients ➤ Savoir leur poser des questions (ouvertes-fermées) ➤ Comprendre et exploiter une fiche produit ➤ Présenter le produit et argumenter ➤ Traiter les réclamations des clients ➤ Conclure la vente	Communiquer : - le schéma de communication (verbal/non verbal) Vendre : - Les étapes de la vente - Accueillir le client - Rechercher les besoins du client - Présenter le produit et argumenter - Répondre aux objections - Conclure la vente	FRANÇAIS Cycle 3 <i>Comprendre et s'exprimer à l'oral :</i> Participer à des échanges dans des situations diversifiées. Cycle 4 <i>Comprendre et s'exprimer à l'oral</i> Participer de façon constructive à des échanges oraux <i>Ecrire</i> Utiliser l'écrit pour penser et pour apprendre <i>Lire</i> Lire des images, des documents composites (y compris numériques) et des textes non littéraires D1. Les langages pour penser et communiquer <i>Comprendre, s'exprimer en utilisant la langue française à l'oral et à l'écrit</i> ENSEIGNEMENT MORAL ET CIVIQUE Cycle 3 <i>La sensibilité</i> Manifester le respect des autres dans son langage et dans son attitude <i>Le droit et la règle</i> Comprendre les notions de droits et devoirs, les accepter et les appliquer <i>L'engagement</i> S'engager dans la réalisation d'un projet Cycle 4 <i>La sensibilité</i> Comprendre que l'aspiration personnelle à la liberté suppose de reconnaître celles des autres D2 : Les méthodes et outils pour apprendre <i>Organisation du travail personnel</i> <i>Coopération et réalisation de projets</i> <i>Outils numériques pour échanger et communiquer</i>	
2- Participer à la promotion des ventes	➤ Visiter les vitrines du Centre-ville (questionnaire) ➤ Mettre en place une vitrine (mettre en valeur les produits)	Mettre en place une vitrine : - La mise en valeur des produits - Les mesures, les proportions, les échelles - <u>Arts appliqués</u> : travail dans l'espace - Le matériel d'étiquetage - Les différents supports de présentation - Outils et matériels adaptés à l'activité	SCIENCES ET TECHNOLOGIE Cycle 4 <i>Pratiquer des démarches scientifiques et technologiques</i> Imaginer, synthétiser, formaliser et respecter une procédure, un protocole D3 : La formation de la personne et du citoyen <i>Expression de la sensibilité et des opinions, respect des autres</i> <i>La règle et le droit</i> <i>Responsabilité, sens de l'engagement et de l'initiative</i> ARTISTIQUE Cycle 4 <i>Mettre en œuvre un projet</i> Concevoir, réaliser, donner à voir des projets artistiques, individuels ou collectifs Mener à terme une production individuelle dans le cadre d'un projet accompagné par le professeur D4. Les systèmes naturels et les systèmes techniques <i>Démarches scientifiques</i> <i>Conception, création, réalisation</i>	
3- Communication et compte rendu	➤ Organiser un concours de la vitrine la plus attractive (présentation aux élèves de 6èmes et de 5èmes SEGPA et vote) ➤ Réaliser un reportage photo et de le diffuser sur e-lyco ➤ Compléter la Fiche métier « Vendeur » et mise en forme sous informatique	Communiquer : - Technologies de l'information et de la communication	SCIENCES ET TECHNOLOGIE Cycle 3 <i>S'approprier des outils et des méthodes</i> Garder une trace écrite ou numérique des recherches, des observations et des expériences réalisées Cycle 4 <i>Utiliser des outils et mobiliser des méthodes pour apprendre</i> Apprendre à organiser son travail D2 : Les méthodes et outils pour apprendre <i>Organisation du travail personnel</i> <i>Outils numériques pour échanger et communiquer</i>	2/3

POTENTIALITE DU PROJET AU REGARD DES PARCOURS		
Domaines et compétences travaillées		
COMMENT ?	Parcours d'éducation artistique et culturelle	Parcours avenir
	Pratiquer (Pratiques) - Mettre en œuvre un processus de création - S'intégrer dans un processus créatif	Découverte du métier de vendeur et d'étalagiste Objectif 3 : - Permettre à l'élève d'élaborer son projet d'orientation scolaire et professionnel. Compétences et connaissances associées : - Découvrir les possibilités de formation et les voies d'accès au monde économique et professionnel. - Construire son projet de formation et d'orientation.
	Parcours citoyen	Parcours éducatif de santé
	Responsabilité, sens de l'engagement et de l'initiative Participer à un projet collectif	Respect des règles de sécurité lors de la manipulation du matériel
POTENTIALITE DU PROJET AU REGARD DES EPI ET DE L'AP		
Domaines et compétences travaillées		
COMMENT ?	Enseignement pratique interdisciplinaire (EPI)	Accompagnement personnalisé (AP)
	Personnes intervenantes : PLP VDL, PE Mathématiques, PLC Arts ? Compétences travaillée cycle 3- Contribution aux domaines et composantes : C1- Langue française à l'oral et à l'écrit C7- Formation de la personne et du citoyen C8- Méthodes et outils pour apprendre	Organisation du travail personnel Coopération et réalisation de projets Outils numériques pour échanger et communiquer

Les documents élèves	► Fiches de présentation du projet ► Présentation des étapes de la vente ► Fiches métiers « Vendeur » et « Etalagiste » Dossier 1- Accueillir le client Dossier 2- Rechercher les besoins du client (Jeux de rôle) Dossier 3- Présenter le produit et argumenter (Fiche produit à renseigner) Dossier 4- Traiter les réclamations des clients (Jeux de rôle) Dossier 5- Conclure la vente Dossier 6- Mettre en place une vitrine (Mode opératoire, fiches tarifs, fiche auto-évaluation) Dossier 7- Bilan du concours de vitrine, photos, exposés...
----------------------	--

