

CO-INTERVENTION Classe de :	<table border="1"> <tr> <th colspan="2" data-bbox="456 143 1490 192">DISCIPLINES ET BINÔME EP/ FR</th> </tr> <tr> <td data-bbox="456 192 935 282"></td> <td data-bbox="935 192 1490 282">Seconde Bac pro Métiers de la Relation aux Clients et Usagers</td> </tr> </table>	DISCIPLINES ET BINÔME EP/ FR			Seconde Bac pro Métiers de la Relation aux Clients et Usagers
DISCIPLINES ET BINÔME EP/ FR					
	Seconde Bac pro Métiers de la Relation aux Clients et Usagers				
INTITULÉ DU PROJET	Découverte des métiers liés à la vente				
SITUATION OU ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE	Groupe de Compétences 1 du RAP p.36 (les métiers commerciaux, les caractéristiques des produits)				
OBJECTIFS GÉNÉRAUX	<ul style="list-style-type: none"> - Présentation du métier option B du nouveau Bac pro Commerce Vente - Echanger sur les représentations, les stéréotypes du métier de commercial. - Initier à l'argumentation commerciale 				
PRÉ-REQUIS et PLACE DE LA CO-INTERVENTION dans - la stratégie Globale (pour l'EP) - la programmation annuelle (pour le FR)	En enseignement professionnel : En français (compétences disciplinaires et transversales) : En parallèle d'une séquence sur l'objet d'étude « Dire et se faire entendre ».				
MODALITÉS ORGANISATIONNELLES					
DURÉE	5-6 heures				
MATÉRIEL NÉCESSAIRE					

SCÉNARIO PÉDAGOGIQUE POUR LA CO-INTERVENTION

OBJECTIF :		
Séance n° : 1	COMPÉTENCES et SAVOIRS ASSOCIÉS du RÉFÉRENTIEL visés (EP) Connaissances des métiers de la vente	
	CONNAISSANCES, CAPACITÉS et ATTITUDES du PROGRAMME visées (FR) Perspective d'étude « Lire, écrire et dire le métier »	
Durée :	Préciser les ACTIVITÉS-ÉLÈVES	
	Découverte du métier de commercial à partir du texte 2 (préjugés) de P.Vasset	Modalités de co-intervention EP/FR
	Extraits de films « Lord of war », « Le loup de Wall street », « 99 francs »	

OBJECTIF :		
Séances n° : 2 et 3	COMPÉTENCES et SAVOIRS ASSOCIÉS du RÉFÉRENTIEL visés (EP) Mettre en œuvre des opérations de prospection (classe puzzle : établir le contact, argumenter, identifier les besoins)	
	CONNAISSANCES, CAPACITÉS et ATTITUDES du PROGRAMME visées (FR) - « Lire, écrire et dire le métier » - Dire et se faire entendre : travail sur l'argumentation et l'éloquence.	
Durée :	Préciser les ACTIVITÉS-ÉLÈVES	
	Séance 2 : Document 1 : Comment promouvoir les produits vendus dans le texte, à savoir des armes ? Comment anticiper les objections ?	2 heures
	Séance 3 : Réalisation de sketches de vente (faux téléshopping...)	2 heures