

FESTIVAL ALIMENTERRE

LYCEE ROBERT BURON - LAVAL
30 NOVEMBRE 2020

SENSIBILISER LES
JEUNES A MIEUX
CONSOMMER ET
MANGER

Conférences, stands
de démonstration et
vente de produits



Soyons plus éco responsable !

PAR KATIA BOUYER

Festival autour de tout ce qui est économie responsable et sociétale avec des intervenants sur l'économie d'énergie et à la consommation durable.

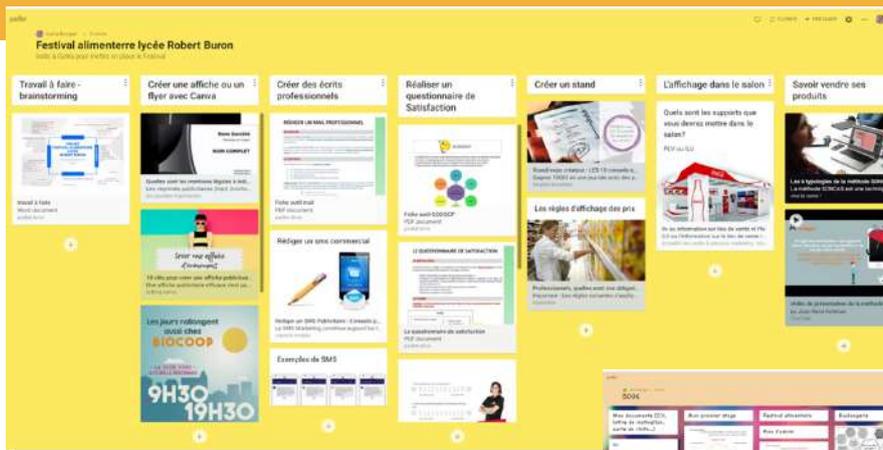


Classe Seconde – 1er fil rouge de leur formation
 2 professeurs de spécialité – documentaliste –
 professeur de français – professeur de maths

"Activité possible sur un autre niveau mais avec
 un degré d'exigence plus élevé et plus
 d'autonomie"

**"Partir de l'activité pour
 dégager des compétences"**

**Un padlet
 pour les outils
 de références**



**Un padlet pour
 chaque élève pour
 garder des traces**



Les compétences développées

Accueil	
Bac métiers de l'accueil: Bloc 1: Gérer l'accueil multicanal à des fins d'information, d'orientation et de conseil	
C1	Recenser et prioriser les activités
C1	Organiser ses activités en coordination avec l'équipe
C1	Repérer et gérer les aléas
C2	Recevoir le visiteur
Artisans du monde	
BLOC 1 Conseiller et Vendre	
C2	Prendre contact avec le client
C2	Présenter l'entreprise et/ou ses produits et/ou ses services
C2	S'assurer de la disponibilité du produit
C3	Mettre en place les modalités de règlement et de livraison
C3	Prendre congé
BLOC 4A: Animer et gérer l'espace commercial	
C1	Etiqueter les produits et les sécuriser
C2	S'assurer de la disponibilité et de la qualité des produits
C2	Vérifier l'étiquetage, le balisage et la mise en valeur des produits
C2	S'assurer de la bonne tenue et de la propreté du rayon
C2	Mettre en scène l'offre et en optimiser la visibilité
C3	Communiquer sur l'événement
Questionnaire de satisfaction	
Bloc 2: Suivre les ventes / Bac métiers de l'accueil: Bloc 3: Gérer la relation commerciale	
C4(option A/B)- C2 (Accueil)	Collecter les informations de satisfaction des clients
Autres Stands	
Bac métiers de l'accueil: Bloc 1: Gérer l'accueil multicanal à des fins d'information, d'orientation et de conseil	
C4	Identifier et mobiliser les ressources utiles
Préparation	
Bloc 3: Fidéliser la clientèle et développer la relation client	
C2	Concourir à la préparation et à l'organisation d'événements et/ou d'opérations de fidélisation/ développement de la relation client

LES COMPETENCES TRANSVERSALES AEPF/RECTEC 2019

