

# Mention Complémentaire VENDEUR-CONSEIL EN ALIMENTATION

## Proposition pédagogique autour des compétences du nouveau référentiel

### Une entrée par **LE CONTEXTE PROFESSIONNEL**



Valoriser l'offre de produits  
alimentaires dans le cadre  
d'une démarche qualité



Mettre en œuvre, personnaliser  
et développer la relation client

**PNF – 17 juin 2022**

# Pourquoi ?

*permettre aux apprenants de :*

- 👉 construire leur professionnalité,**
- 👉 acquérir les compétences professionnelles, comportementales et transversales**
- 👉 en utilisant tous les outils adaptés aux métiers de la vente et de l'alimentation, dans des situations professionnelles réelles ou au plus près de la réalité, dans un contexte omnicanal.**

# LA CONSTRUCTION DU « SCÉNARIO PÉDAGOGIQUE »



Observation des situations professionnelles  
**Sélection** de celles qui correspondent à des activités et adaptées à des élèves de cette mention complémentaire.

## LECTURE HORIZONTALE

Mise en relation entre les situations professionnelles, les activités et les compétences des deux blocs.

**Bloc de compétences 1: valoriser l'offre de produits alimentaires dans le cadre d'une démarche qualité**

**Bloc de compétences 2: Mettre en œuvre, personnaliser et développer la relation client**

**Sélection** de méta-compétences et des compétences

**Ecriture de la proposition :**

- Choix **du contexte professionnel**
- Définition des compétences visées et des objectifs
- Mise en œuvre d'activités pédagogiques (**choix des ressources:** limite des savoirs associés, documents d'entreprises, outils/supports informatiques...)
- **Choix de l'animation pédagogique** (travail individuel, collectif, collaboratif, coopératif?)

Toutes les compétences sont à travailler bien sûr plusieurs fois

RÉFLEXION  
SPIRALE

# DES SCÉNARIOS IMMERSIFS DANS UN CONTEXTE PROFESSIONNEL PROCHE DE L'APPRENANT

*La halle gourmande de Sarlat*  
*(marché couvert - producteurs locaux et régionaux)*  
*Située en centre ville de Sarlat, réhabilitée par l'architecte Jean Nouvel*





**Un contexte professionnel pour :**

↪ **réaliser 1 ou plusieurs « scénarios » pédagogiques**

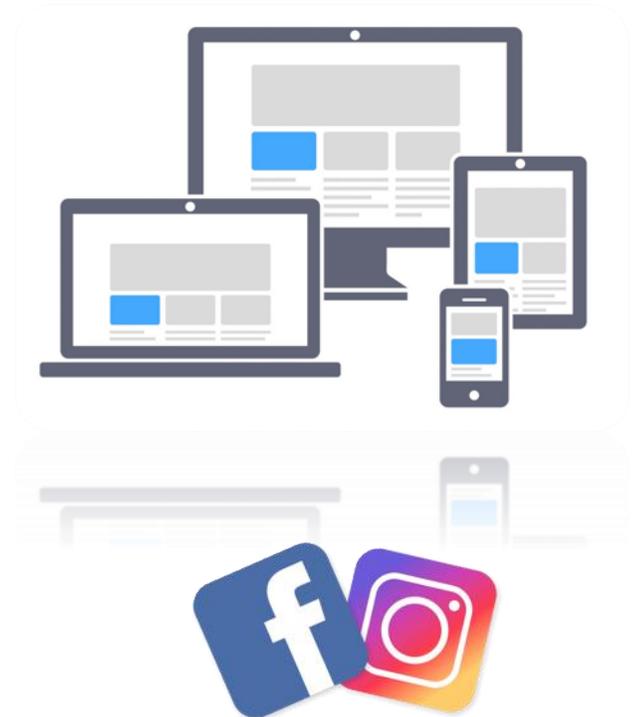
↪ **répondre à la problématiques des différents secteurs de la vente alimentaire (fromagerie, fruits, légumes, charcuterie, pâtisserie, pains...)**

↪ **appréhender les différents facettes du métier de vendeur-conseil en alimentation**



# Équipements du marché couvert

- Téléphone portable
- Site internet
- Réseaux sociaux
- Tablette (encaissement)
- Caisse tactile



# Exemple de mise en œuvre d'une activité de prolongement

Présentation de l'offre commerciale, communication digitale et fidélisation via FACEBOOK / INSTAGRAM

Réaliser un post Facebook concernant un événement commercial « la fête de la Truffe et de la Noix »



**R.A.P.**

**Activité 4 : fidélisation et développement de l'activité commerciale (domaine et BC 2)**

Tâches : Mise en œuvre d'une animation commerciale

Participation à la communication commerciale digitale

Participation à la mise en œuvre d'actions de fidélisation

**Activité 2 & 3: Mise en valeur de l'offre – Conseiller et vendre (domaines et BC 1& 2)**

Tâche: présentation des produits

**Créer une page / groupe FACEBOOK de la classe en mode « privée »**

*Seules les personnes invitées pourront avoir accès à cette page : élèves, enseignants (1 administrateur, modérateurs...).*

*Pourquoi privée ? Si vous simulez une action commerciale avec une entreprise existant réellement, il est hors de question de créer une confusion, un malentendu quelconque.*

*Ne pas oublier de déclarer qu'il s'agit d'une page à but pédagogique et que toutes les activités sont simulées.*

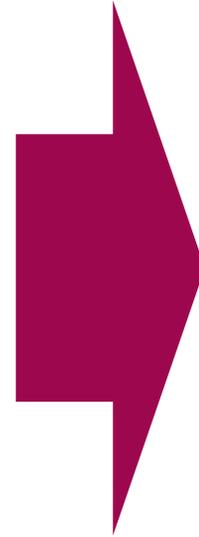
# Présentation de l'offre commerciale, communication digitale et fidélisation via FACEBOOK / INSTAGRAM

1 / Réalisation du post annonçant l'évènement commercial

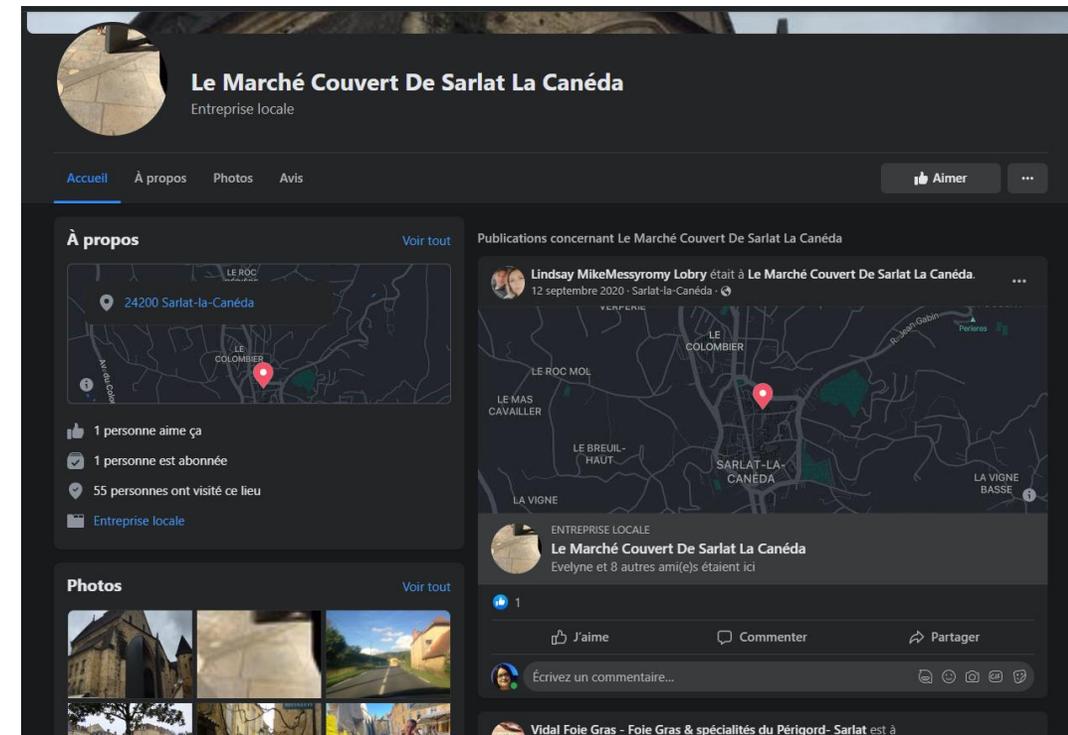
2 / Création de la ou des fiches du ou des produits mis en avant

3 / Mise à jour du compte Facebook concernant les produits en fête (la truffe et la noix (lors du début de l'évènement avec des photos et vidéos) avec une mise en avant d'un jeu concours / tirage au sort pour obtenir un une réduction de prix ou produit additionnel / complémentaire

4 / Accueil d'un client ayant vu le post Facebook – Conseil-vente



Travailler sur l'identité visuelle de cette page :  
Charte graphique de la marque, message à transmettre...



# Comment communiquer avec Facebook ? Pourquoi faire ?



Vidal Foie Gras - Foie Gras & spécialités du Périgord- Sarlat est à  
Le Marché Couvert De Sarlat La Canéda.

19 juillet 2020 · Sarlat-la-Canéda · 🌐

Nous vous proposons originalité, tradition et qualité... ✨👩🍳

Venez déguster nos foies gras de canard entiers 🦆, nos foies gras de canard entiers truffés, nos blocs de foie gras, les foies gras de canard mi-cuit, les foies gras d'oie entiers 🍷, les confits de canard, les confits d'oie, les rillettes, les terrines, nos plats cuisinés 🍴 ... et découvrir notre huile de noix fabriquée au Moulin du Trel situé à Vézac.

Nous vous accueillons au Marché couvert de Sarlat ou à notre Boutique 📍 1, Place de La Liberté 24200 Sarlat-la-Canéda

Contactez-nous:

📞 Boutique Sarlat 05 53 59 14 27

📞 Conserverie Cénac-et-Saint-Julien : 05 53 28 65 25

Commandez en ligne 👉 <https://vidalfoiegras.fr/> ✅

#vidal #vidalfoiegras #foiegrasdecanard #foiegrasoie #foiegrasentier #blosdefoiegras  
#huiledenoix #moulinhuiledenoix #foiegrassarlat #epiceriefinesarlat #foiegrasperigord  
#dordogne #sarlat #moulin dutrel #gastronomie #foiegrassarlat  
#luxe #sarlat #sudouest

Travailler sur le message  
du post... Photos / textes

....

Quel sujet ?

Actualité, Évènement  
commercial, Nouveau  
produit, nouveau  
producteur, Concours

....

Le message n'est pas  
obligatoirement  
commercial, mais il doit  
fédérer

# Codification d'un message commercial sur Facebook

**La Halle Gourmande - Biscarrosse Plage.**  
10 juin, 16:28 · Biscarrosse-Plage · 🌐

En manque d'inspiration pour la fête des Pères ? 🤔  
Retrouvez nos différents coffrets et formats de bières artisanales landaises au bar l'Estrabuc ! 🍷

#fetesdesperes #lahallegourmande #lahallegourmandebisca #lahallegourmandebiscaplage #cadeau #cadeaux #bisca #biscaplage



8  
1 commentaire 9 partages

**Fresh\_Garden**  
Sponsorisé · 🌐

un panier garni ça te tente ? 🍷  
C'est ce qu'on te propose de gagner aujourd'hui ! 🔥  
D'une valeur de 50€, tu y trouveras des légumes, des fruits, du miel et pleins d'autres produits de nos partenaires 🍌  
Parce qu'une fraîcheur comme toi mérite les produits les plus frais, ✅  
⚠️ Tirage au sort parmi nos abonnés le 31 juillet ⚠️



ECGTOT1JIO9.TYPEFORM.COM  
**Gagne un panier garni** 🔥

S'inscrire

377  
213 commentaires 49 partages

J'aime Commenter Partager

# Au travers de cette activité, nous avons ...

## 1 Créer une page / groupe FACEBOOK de la classe en mode « privée »

*Seules les personnes invitées pourront avoir accès à cette page : élèves, enseignants (1 administrateur, modérateurs...)*

*Pourquoi privée : Si vous simulez une action commerciale avec une entreprise existant réellement, il est hors de question de créer une confusion, un malentendu quelconque*

*Ne pas oublier de déclarer qu'il s'agit d'une page à but pédagogique et que toutes les activités sont simulées*

## 2 Travailler sur l'identité visuelle de cette page : Charte graphique de la marque, message à faire passer ...



## 3 Comment communiquer avec Facebook, et pourquoi faire ?



Travailler sur le message du post...  
Photos / textes  
....

Quel sujet ?  
Actualité,  
Promotion en cours, Nouveau produit, Concours  
....

Le message n'est pas obligatoirement commercial, mais il doit fédérer

## 4 Créer un jeu concours pour augmenter la visibilité de votre opération commerciale, votre entreprise, votre marque et ses produits

Exemple :

Mettre en jeu un code promo à imprimer ou à utiliser sur le site du commerçant



1 / Demander à vos visiteurs de commenter un de vos posts  
2 / Demander à ce que ce post soit partagé et « liker » le plus possible  
3 / Au bout d'un temps fixé et annoncé à l'avance, le commentaire le plus « liker » obtient le code promo

Simple et efficace pour augmenter la visibilité d'une offre commerciale

...traversé une liste non exhaustive de compétences détaillées, d'attitudes professionnelles, de savoirs et résultats attendus au regard du référentiel d'examen.

# LE SCÉNARIO, une entrée par le contexte professionnel LA PLACE DE L'ÉCHANGE, DE LA CONCEPTUALISATION



**L'importance des échanges professionnels entre pairs**

Une fois les activités réalisées, il est important de prévoir un temps d'échange afin d'analyser les réalisations (d'observer ce qui est satisfaisant, pourquoi? Ce qui n'est pas efficace? Les remédiations ...).

De cette analyse, devrait émerger la conceptualisation des notions et procédures, comportements, gestes professionnels liés à la compétence travaillée (la synthèse).

# EN CONCLUSION, UNE ENTRÉE PAR LE CONTEXTE PROFESSIONNEL (sous forme de « scénarios »)

**doit permettre**



- ☺ à l'apprenant de traverser et d'enchaîner diverses situations professionnelles, en proposant des activités qui se déclineront en différentes tâches à réaliser
- ☺ de travailler avec une entreprise réelle, souvent locale, proche de son quotidien
- ☺ de croiser des problématiques attachées aux différents secteurs de la vente alimentaire
- ☺ de réinvestir des expériences et compétences vécues en entreprise
- ☺ d'avoir une lecture horizontale du référentiel et une réflexion spiralaire.