

La préparation de la séquence

*** en pédagogie coopérative ***

Le lien avec le référentiel

Compétences

- Intégrer l'omnicanal dans le processus de vente
- Prendre contact avec le client
- S'adapter au contexte commercial et au comportement du client

Comportements

- Respecter les normes vestimentaires de la profession
- Accueillir le client conformément aux règles de l'entreprise

Savoirs associés

- Les méthodes de vente
- Les bases de la communication

Résultats professionnels

Un contact positif est établi, et un climat de confiance est instauré

Contextes

La mise en situation dans quatre contextes différents pour développer l'adaptabilité de l'élève aux différentes situations. et les compétences qu'il va utiliser.

- Accueil dans une entreprise de service tel qu'un hôtel
- Accueil dans la grande distribution
- Accueil dans une entreprise de produits spécialisés
- Accueil dans un magasin de petite taille

Pour atteindre la compétence

- Comment faire comprendre le contexte & les valeurs d'une entreprise aux élèves ?
- Comment faire comprendre les enjeux de l'accueil aux élèves ?
- Comment s'assurer que l'élève est compétent dans l'accueil client ?