

Guide de l'apprenti-e

Gestionnaire du commerce de détail

Document valable pour les volées dès 2022-2023, sous réserve de nouvelles directives cantonales ou fédérales

Ecole Professionnelle Commerciale de Lausanne, août 2022

Introduction

L'objectif de ce guide est de présenter aux apprenti-e-s, aux employeurs et aux parents les principaux éléments concernant la partie école de la formation.

Dès la rentrée 2022-2023, une nouvelle ordonnance de formation entre en vigueur. Les élèves vont suivre des cours axés sur quatre compétences ainsi qu'un cours de culture générale.

- Domaine de Compétences A: gestion des relations avec les clients
- Domaine de Compétences B: gestion et présentation des produits et des prestations
- Domaine de Compétences C: acquisition, intégration et développement des connaissances sur les produits et les prestations
- Domaine de Compétences D: interaction au sein de l'entreprise et de la branche

KONVINK
Wissen fürs Können.



Les cours seront donnés en utilisant la plateforme en ligne, Konvink. Le dossier de formation sera à 100% numérique. Le cours de culture générale reste au format papier.



Les élèves viennent à l'EPCL avec une tablette avec clavier (minimum 10 pouces) ou un ordinateur portable. Il n'est pas possible de recharger la batterie. Les ordinateurs sont chargés et doivent pouvoir tenir 8 à 10h.

Grilles horaires (en nombre de périodes par année)

Les compétences opérationnelles A, B, C, D sont obligatoires.

Selon le contrat d'apprentissage, les apprenti-e-s suivront la compétence E (conception et réalisation d'expériences d'achat) ou la compétence F (gestion de magasins en ligne) en 3e année lors des cours interentreprises.

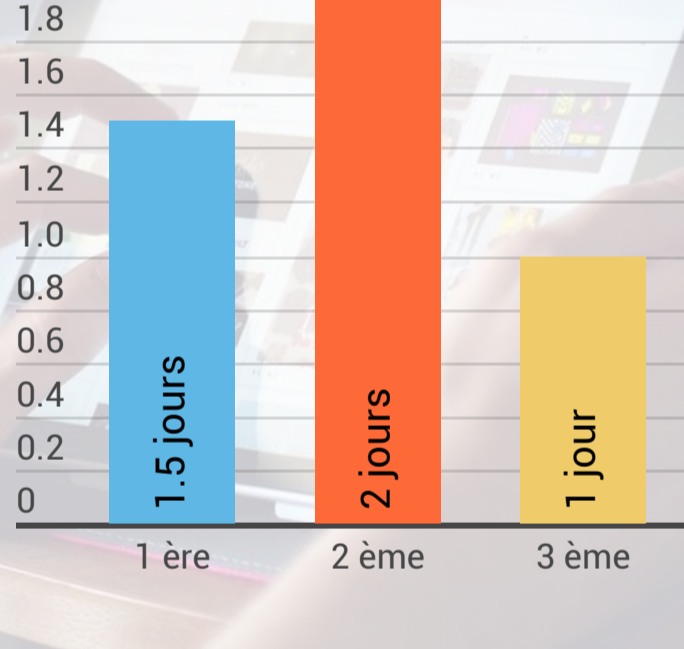
| | 1ère année | 2ème année | 3ème année | Total |
|--|------------|------------|------------|----------|
| Domaines de compétences opérationnelles | | | | |
| A : gestion des relations avec les clients | 160 | 160 | 80 | 400 |
| B : gestion et présentation des produits et prestations | 80 | 120 | 80 | 280 |
| C : acquisition, intégration, et développement des connaissances sur les produits et les prestations | 80 | 80 | 0 | 160 |
| D : interactions au sein de l'entreprise et dans la branche | 120 | 160 | 40 | 320 |
| Culture générale | 40 | 40 | 80 | 160 |
| Cours interentreprises* | 6 jours | 4 jours | 4 jours | 14 jours |

* Les cours interentreprises ont lieu durant les cinq premiers semestres de la formation

Exemple de répartition

| | 1ère année | | 2ème année | | 3ème année |
|-----------|--------------|------------------|--------------|------------------|------------------|
| | Jour 1 | Jour 2 | Jour 1 | Jour 2 | Jour 1 |
| 0815-0900 | Compétence A | Compétence D | Compétence A | Compétence D | Compétence A |
| 0905-0950 | Compétence A | Compétence D | Compétence A | Compétence D | Compétence A |
| 1010-1055 | Compétence A | Compétence D | Compétence A | Compétence D | Compétence B |
| 1100-1145 | Compétence A | Culture Générale | Compétence A | Compétence D | Compétence B |
| 1145-1300 | | | | | |
| 1300-1345 | Compétence B | | Compétence B | Compétence C | Culture Générale |
| 1350-1435 | Compétence B | | Compétence B | Compétence C | Culture Générale |
| 1455-1540 | Compétence C | | Compétence B | Culture Générale | Compétence D |
| 1545-1630 | Compétence C | | | | |

Le nombre de jours à l'école professionnelle sont répartis comme suit :

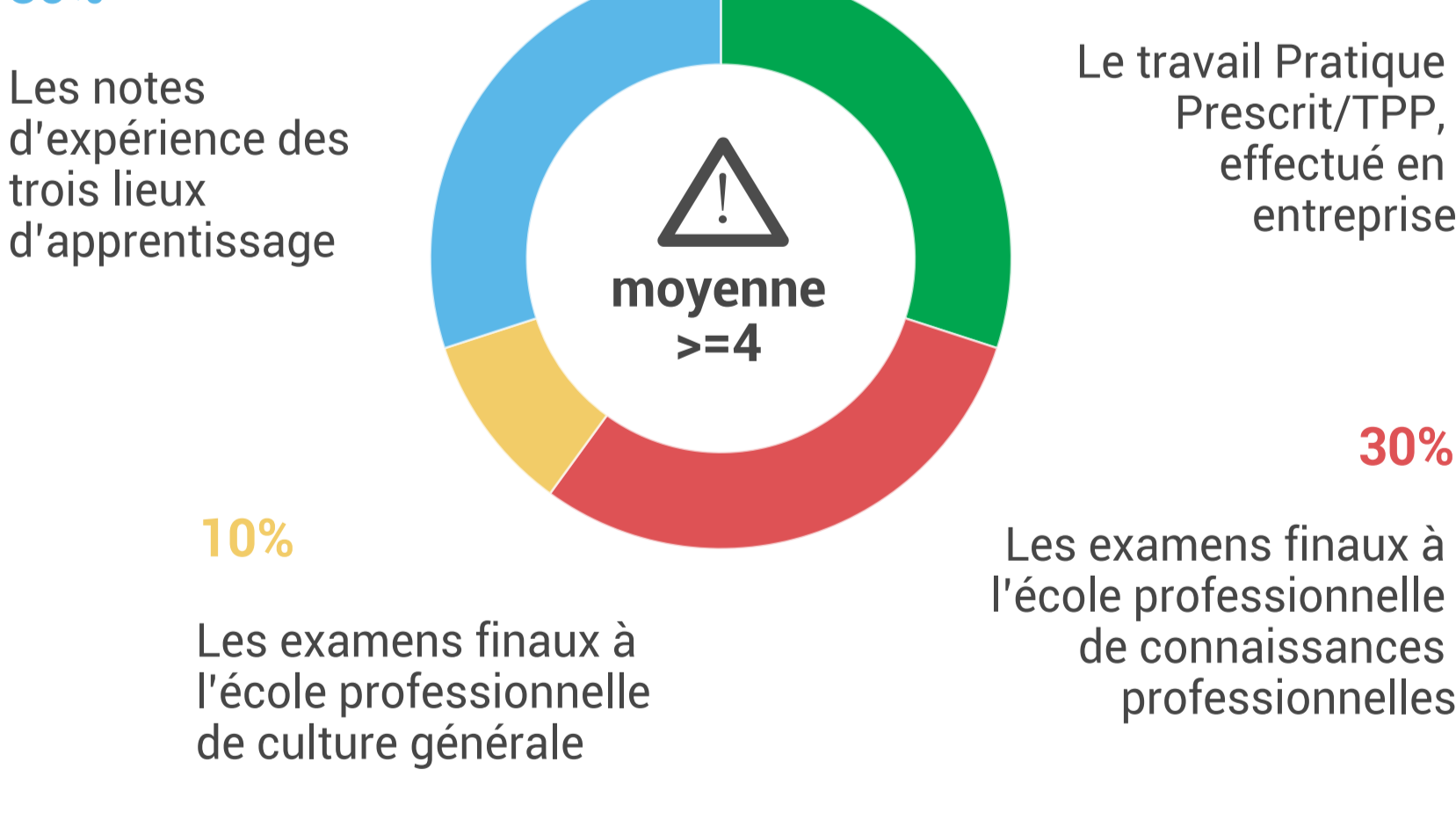


Conditions de promotion

- 1. Evaluation scolaire:**
Les moyennes sont communiquées au maître d'apprentissage chaque semestre. En cas de résultats insuffisants, l'école émet une recommandation aux parties au contrat.
- 2. Evaluation par le maître d'apprentissage:**
L'entreprise formatrice procède à une évaluation à la fin de chaque année.
- 3. Evaluation cours inter-entreprises:**
Evaluation à la fin de chaque année.

Conditions de réussite pour l'obtention du certificat fédéral de capacité (CFC)

La procédure de qualification est axée systématiquement sur les compétences opérationnelles et comprend :



La note globale est calculée en effectuant la moyenne des notes ci-dessus, en tenant compte du coefficient correspondant. Elle est arrondie à la première décimale.

Pour obtenir le CFC, la note du domaine de qualification «travail pratique prescrit» est supérieure ou égale à 4, et la note globale également.

| Pondération et note d'expérience | Domaines de compétences opérationnelles |
|--|---|
| Travail pratique prescrit (TPP) 90 min. 30% (note éliminatoire) | 1) Gestion des relations avec les clients (DCO A) et Acquisition, intégration et développement des connaissances sur les produits et prestations (DCO C) 2) Gestion et présentation de produits et prestations (DCO B) 3) Conception et réalisation d'expériences d'achat (DCO E) ou Gestion de magasins en ligne (DCO F) |
| Connaissances professionnelles, 2 h. 30% | 1) Gestion des relations avec les clients (DCO A) : 50% 2) Gestion et présentation de produits et prestations (DCO B) : 25% 3) Interactions au sein de l'entreprise et dans la branche (DCO D) : 25% |
| Culture générale* 30 min. 10% | Evaluation des domaines partiels (notes d'expérience culture générale, travail personnel et examen final) selon plan d'études national pour la culture générale chez les gestionnaires du commerce de détail CFC |
| Note d'expérience 30% | a. Note pour la formation pratique en entreprise : 25% b. Note pour l'enseignement des connaissances professionnelles : 50% c. Note pour les cours interentreprises : 25% |

La note globale est arrondie à la première décimale.

Les points d'appréciation définis dans les prescriptions sur la formation sont arrondies à des notes entières ou à des demi-notes.

Informations complémentaires

www.bds-fcs.ch

www.bbt.admin.ch

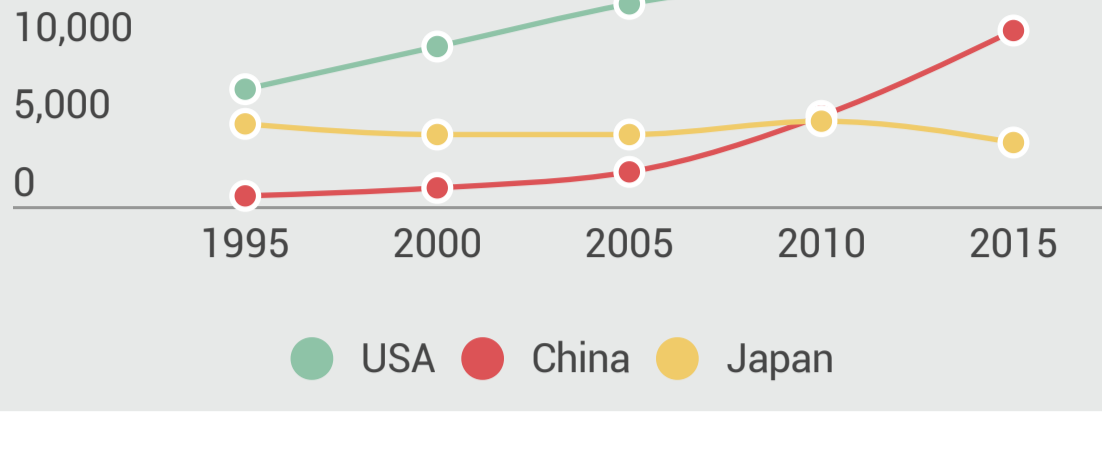
www.epcl.ch

EPCL
Rue du Midi 13
1003 Lausanne
secretariat-rm.epcl@vd.ch

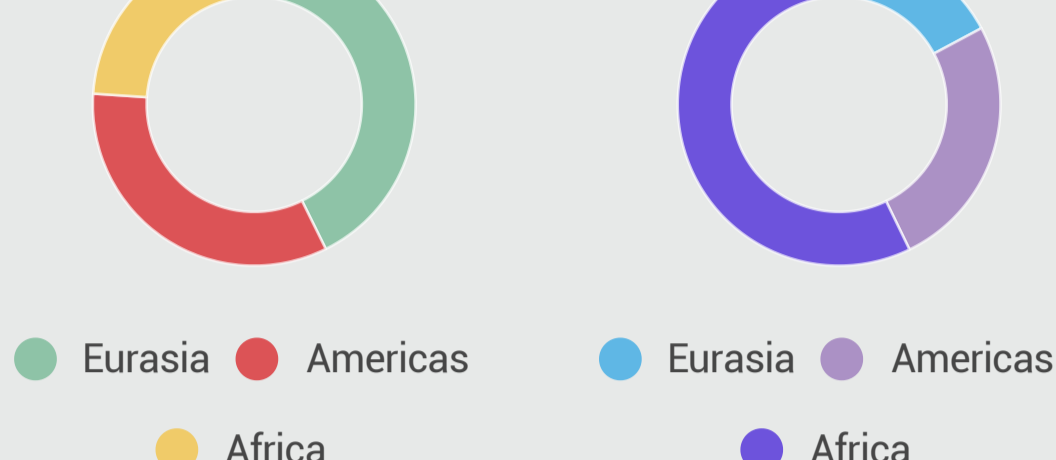
THIS IS AN INFOGRAPHIC

Credibly reintermediate backend ideas for cross-platform models. Continually reintermediate integrated processes through technically sound intellectual capital. Holistically foster superior methodologies without market-driven best practices.

SUBTITLE



Globally incubate standards compliant channels before scalable benefits. Quickly disseminate superior deliverables whereas web-enabled applications. Quickly drive clicks-and-mortar catalysts for change before vertical architectures.



SUBTITLE

| Membership | United Nations | NATO | G7 | EU |
|------------|----------------|------|------|------|
| China | 1945 | | | |
| France | 1945 | 1949 | 1976 | 1958 |
| Germany | 1973 | 1955 | 1976 | 1958 |
| Italy | 1955 | 1949 | 1976 | 1958 |
| Japan | 1956 | | 1976 | |
| Sweden | 1946 | | | 1995 |
| Russia | 1945 | | | |

Interactively procrastinate high-payoff content without backward-compatible data. Quickly cultivate optimal processes and tactical architectures. Completely iterate covalent strategic theme areas via accurate e-markets.

Source: Place for Source or Author