

## Processus de qualification

*L'entrée en vigueur en 2010/2011 du décret « qualification », implique que la qualification sera attribuée sur base d'un processus s'étalant sur l'ensemble du degré (5<sup>ème</sup> et 6<sup>ème</sup>).*

*Ce processus comprendra diverses SIPS (situations d'intégration professionnellement significatives), l'observation du travail effectué ainsi que les évaluations propres à chacun des cours de l'option groupée.*

*Voici ci-dessous, un descriptif plus précis des SIPS qui seront proposés aux élèves.*

### **Cours concernés :**

- Gestion.
- Art de la vente.
- Etalage et promotion des marchandises.
- Activité d'insertion professionnelle (stages).

*Elle sera répartie en **4 S.I.P.S.** (situations d'intégration professionnellement significatives : épreuves) échelonnées sur les 2 années du 3<sup>ème</sup> degré et fera l'objet d'une évaluation à l'école et en stages.*

### **SIPS 1 (+- fin novembre de la 5<sup>ème</sup> année) : ...../10**

1. Participer à la réception des marchandises.
  2. Réassortir les rayons.
  3. Réaliser une tête de gondole.
  4. Evaluation sips 1 en stages
- Epreuves spécifiques pour chaque cours de l'option groupée (voir document d'intention pédagogique).

### **SIPS 2 (début juin de la 5<sup>ème</sup> année) : ...../20**

1. Accueillir et renseigner le client.
2. Epreuves sous forme de mises en situations d'un produit.
3. Epreuve de lettrage (affichette promotionnelle)
4. Evaluation sips 2 en stages.

**SIPS 3 (+- fin novembre de la 6<sup>ème</sup> année) :...../30**

1. Participer à la gestion de stock et aux commandes (valorisation des stocks et inventaire)
2. Assurer les opérations de caisse (modes et instruments de paiement) et le suivi des ventes (caisse enregistreuse et rendu de monnaie).
3. Utiliser le téléphone et l'outil Internet dans la vente.
4. Réaliser un emballage cadeau.
5. Evaluation sips 3 en stages.

**SIPS 4 (début mars de la 6<sup>ème</sup> année) :...../40**

1. Utiliser le téléphone et l'outil Internet.
2. Assurer les opérations de caisse (facturation)
3. Utiliser une base de données.

**(début juin de la 6<sup>ème</sup> année) :**

1. Réaliser la vente promotionnelle d'un type de produit exposé dans la vitrine qui a été réalisée. (Mises en situations pratiques avec jury extérieur)
2. Utilisation de la caisse.
3. Oral d'A.I.P. (CV, lettre de motivation, entretien d'embauche).
4. Utiliser un logiciel de facturation.
5. Evaluation sips 4 en stages.

**Total de l'épreuve de qualification ...../100**

Pour obtenir sa qualification vendeur-vendeuse, chaque élève doit obtenir 50% au total des 4 sips selon la pondération mentionnée ci-dessus et 50% dans chaque cours de l'option (voir bulletin).

En cas d'échec, l'épreuve non réussie fera l'objet d'une 2<sup>ème</sup> session en septembre.

Lu et approuvé,  
Date,  
Signature des parents,

Signature de l'étudiant,