

Objectifs du troisième cours interentreprises

Dates : 15, 17, 19 et 22 mars 2010



Réflexion sur la deuxième année d'apprentissage : utilisation du guide méthodique type, compétences méthodologiques et sociales, progrès réalisés

- Vos questions concernant le guide méthodique type sont élucidées. Vous savez comment utiliser le catalogue des objectifs détaillés.
- Vous êtes en mesure d'énumérer toutes les activités que vous avez accomplies dans votre entreprise depuis le début de l'apprentissage et les progrès que vous avez réalisés.

Analyse de l'évaluation de la deuxième unité de formation

- La responsable des cours interentreprises donne un feedback personnel pour l'évaluation de la deuxième unité de formation.

Mise au point de la troisième unité de formation

- Feed-back des deux premiers cours interentreprises : quelles informations étaient utiles, que manquait-il, qu'est-ce que vous n'aviez pas compris ?
- A l'aide d'une check-list, vous êtes en mesure d'expliquer à votre formateur ce que vous devez faire jusqu'au quatrième cours interentreprises : vous connaissez le contenu de votre troisième unité de formation s'agissant de l'ordinogramme, du rapport, des documents et de la synthèse, vous savez à quelle date précise vous devez rendre votre troisième unité de formation à la responsable des cours interentreprises, vous connaissez la période du quatrième cours interentreprises.

Planification de la troisième année d'apprentissage

- Vous savez à quelles dates envoyer, à la banque de données, les notes obtenues pour votre cinquième et sixième STA et votre troisième UF.
- Vous avez obtenu les renseignements nécessaires sur le déroulement de l'examen écrit et oral dans le domaine "Branche et entreprise" en Services et Administration.

(suite au verso)

C I F C - J B

Communauté d'intérêts Formation commerciale Jura bernois
[Chambre d'économie publique du Jura bernois – SEC Suisse - Union du commerce et de l'industrie]

Objectifs du troisième cours interentreprises Dates : 15, 17, 19 et 22 mars 2010

Connaissances de la branche

- Vous avez atteint les objectifs détaillés mentionnés dessous :

1.2.1.1 Connaître les prestations de services (Marketing et Vente)

1.2.2.3 Connaître les formes de vente

à l'aide de M. Jorge Da Silva, économiste d'entreprise HEG et enseignant, Hauterive

1.4.3.1 Connaître le Système d'Assurance Qualité

à l'aide de M. Patrick Tanner, co-administrateur de ID3A Sàrl et enseignant, St-Imier

1.1.2.3 Classifier les clients et les groupes d'intérêts

1.1.1.1 Préparer un entretien avec un client

1.1.1.2 Mener un entretien avec un client

1.1.1.3 S'enquérir des besoins du client

1.1.2.2 Saisir et transmettre les besoins des clients

1.1.2.1 Présenter des arguments et des propositions

1.2.2.5 Convaincre les clients

1.3.2.1 Réfuter des objections

1.3.2.2 Réfuter les objections lors d'un entretien avec un client

1.1.3.3 Formuler des plaintes

1.1.3.2 Répondre aux plaintes

à l'aide de M. Eric Veya, agent général, Mobilière Suisse, agence générale Moutier-Saint-Imier

Cas de marketing pratique

à l'aide de M. Joël Widmer, lic. en sciences économiques, Perrefitte