

ACCOMPAGNER LA MISE EN ŒUVRE DU CAP EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE



**Arrêté de création du 29
octobre 2019**





Objectifs

- Analyser ce nouveau référentiel
- Contribuer à l'évolution indispensable des démarches didactiques et pédagogiques
- Accompagner la mise en œuvre du CAP dans le cadre de la TVP

Déroulement

Cadre général

1. Le contexte de la rénovation
2. Les 3 blocs de compétences : quelle lecture ?
3. Les modalités pédagogiques
4. Les modalités de certification

Conclusion



Éléments du contexte

- Digitalisation
- Loi pour la liberté de choisir son avenir professionnel
- Transformation de la Voie Professionnelle (TVP)

Raisons de la rénovation

- Des résultats aux examens perfectibles
- Décrochage important
- Taux d'emploi très faible
- Développement de la multicanalité
- Modification du métier

Le CAP EPC : un diplôme qui succède à 6 CAP créés entre 2000 et 2006

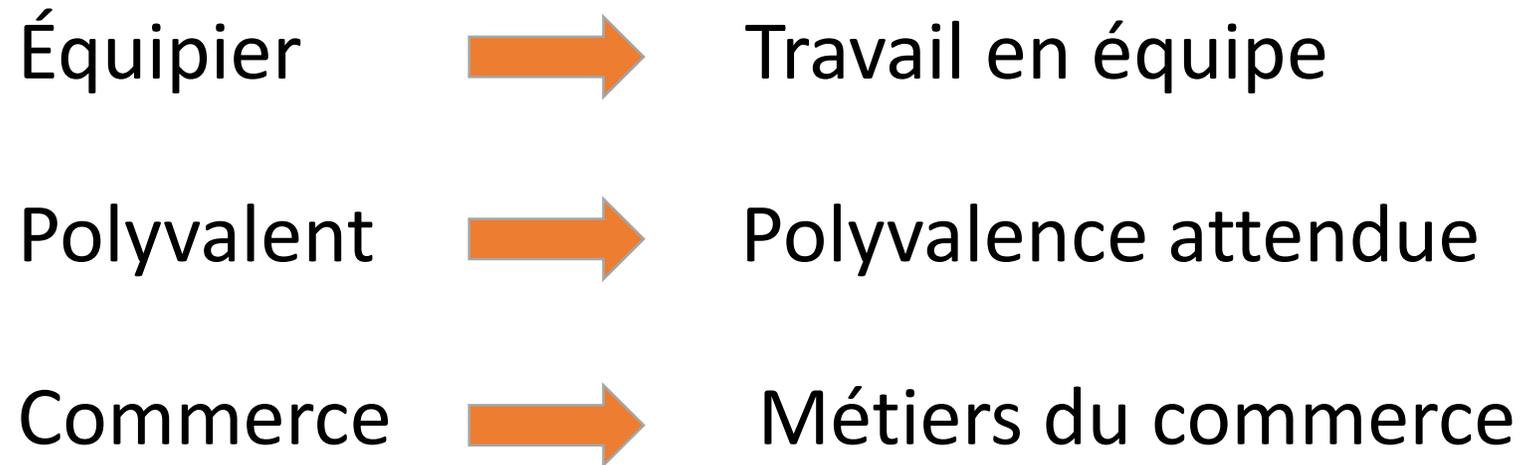
Dernière session 2021

- CAP Employé de commerce multi-spécialités (ECMS).
- CAP Employé de de Vente Spécialisé (EVS).
- Option A : Produits alimentaires
- Option B : Produits d'équipement courant
- Option C : Service à la clientèle
- option D : Produits de librairie-papeterie-presse
- CAP Vendeur Magasinier de Pièces de Rechange et Équipements Automobiles (VMPREA).

À partir de septembre 2020
1^{ère} session 2022

**CAP Équipier
Polyvalent du
Commerce (EPC)**

Un seul CAP EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE



En complément du CAP EPC, une volonté d'élargir l'offre de formation dans la filière commerce

2 CAP

1 mention
complémentaire



CAP Crémier-Fromager

(Créé en juillet 2017)



CAP Primeur

(Créé en juillet 2017)



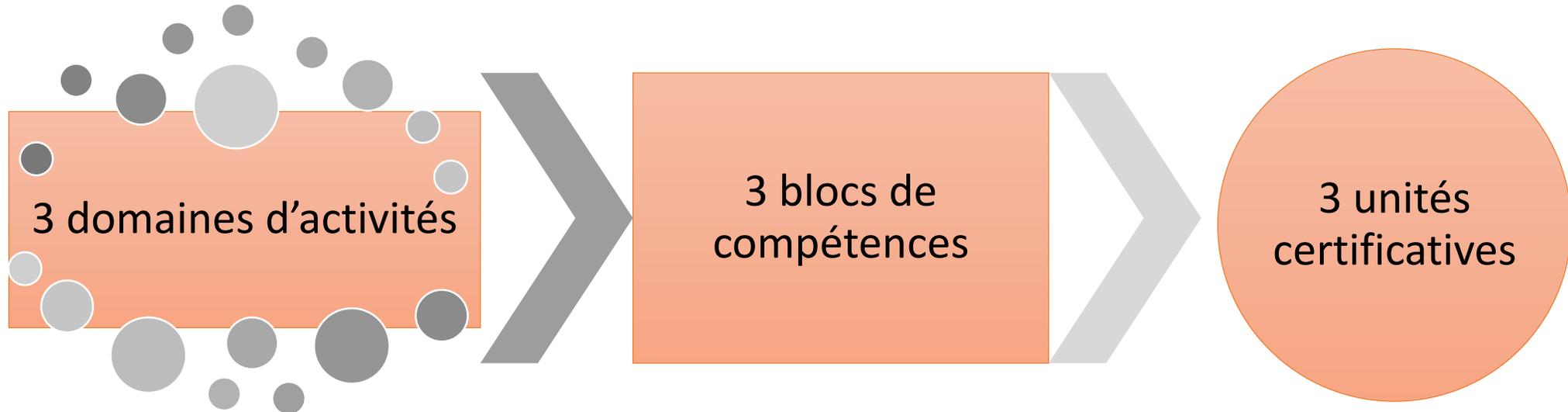
**Mention complémentaire
Vendeur spécialisé en
produits alimentaires**

(Rénovation engagée en
2020/21)

CAP EPC

- Moins de compétences mais plus approfondies
- L'enseignement économique et juridique disparaît comme discipline et devient complètement intégré aux compétences professionnelles

Structure du référentiel





1. Le contexte de la rénovation

1.1 Impact du numérique dans le secteur du commerce



Développement de
l'omnicanalité



Développement de la
digitalisation



Expérience client

1.2 Compétences techniques et transversales

Une évolution du profil recherché par les employeurs du commerce, de la vente et de la grande distribution.

Top des compétences comportementales

- Autonomie
- Rigueur
- Sens de l'organisation
- Travail en équipe
- Sens de la communication

Top des compétences techniques

- Accueillir une clientèle (compétences transverses)
- Proposer un service, produit adapté à la demande client (achat-vente)
- Disposer des produits sur le lieu de vente (achat – vente)
- Encaisser le montant d'une vente (achat – Vente)
- Vérifier la conformité de la livraison (logistique)

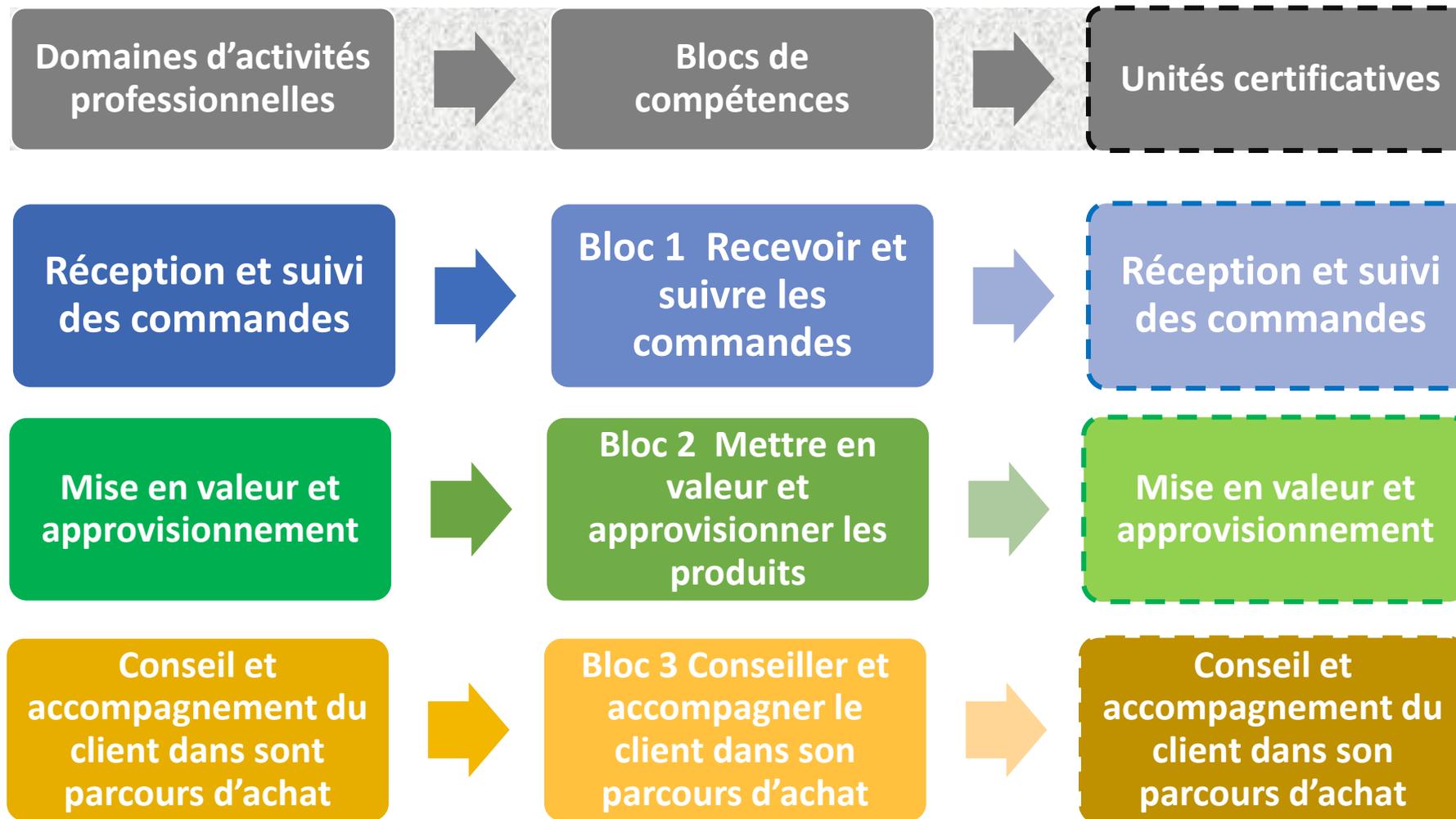
Les évolutions attendues du titulaire du CAP EPC

- 1 Développement des compétences liées à la relation client
- 2 Ancrage opérationnel sur les compétences cœur de métier
- 3 Usage accru des ressources et outils digitaux
- 4 Polyvalence / adaptabilité

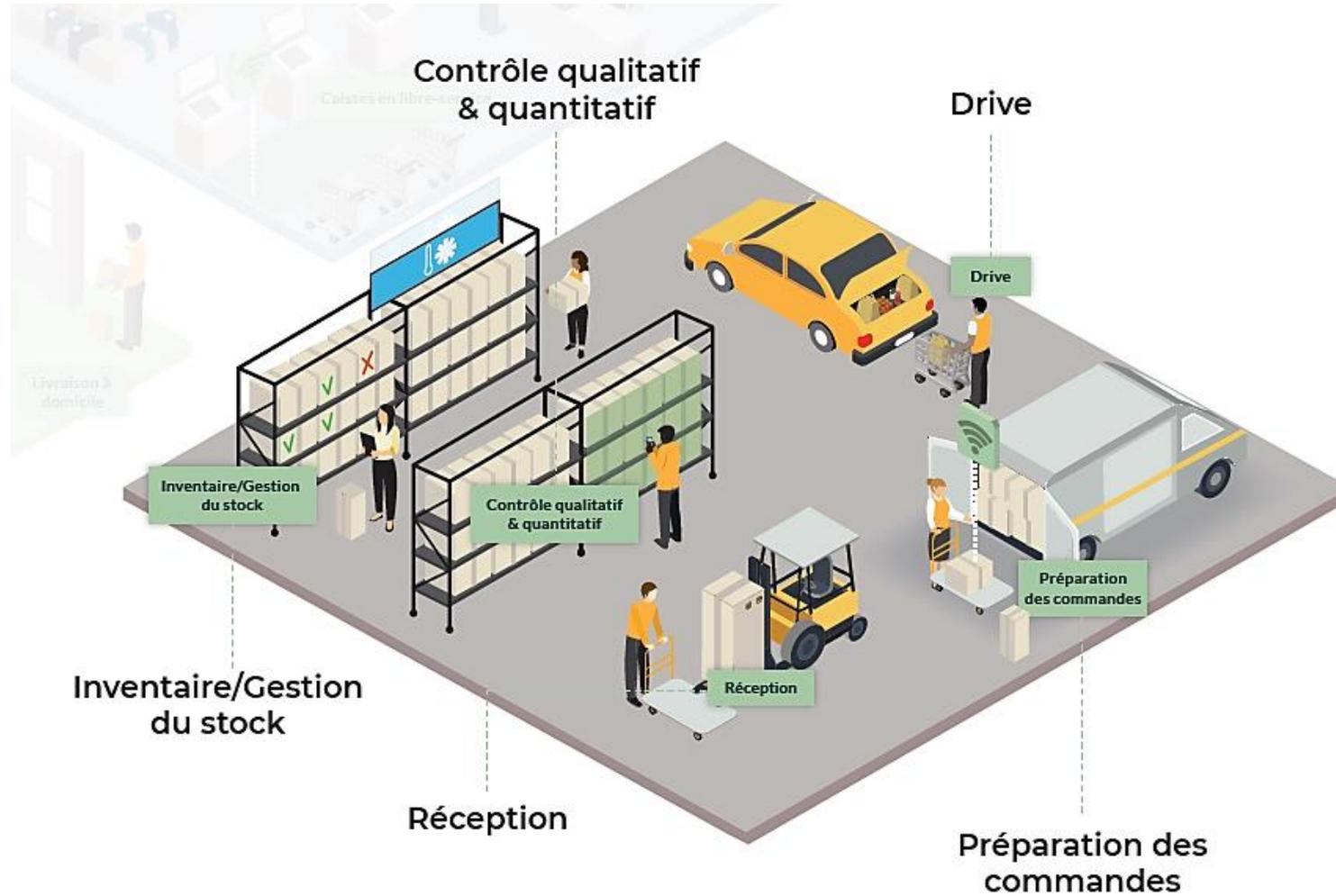
Source : Éclairages et synthèse –Focus sur les métiers du commerce, vente, grande distribution –Pole Emploi Occitanie –Janvier 2019



La structuration du référentiel

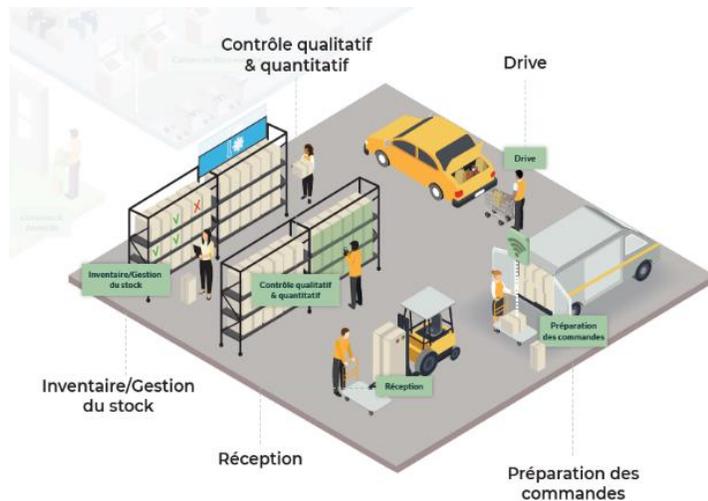


2.1 Bloc 1 : Recevoir et suivre les commandes



Bloc 1 : Recevoir et suivre les commandes

Un contexte professionnel...



Des situations de travail dans un cadre omnicanal

⇒ Développement du **drive**

⇒ Développement du **click and collect**

⇒ **Services** de réception et/ou de livraison de colis destinés aux clients

⇒ Respect des **règles d'hygiène et de sécurité**

CLICK & COLLECT



Bloc 1. Evolutions et nouveautés

Compétences

Participer à la
passation des
commandes
fournisseurs

Les commandes fournisseurs

Recherche avancée

de n°	Date commande	Etat	Fourn
100002	02-06-2018	Facturé	Buyer
100001	02-06-2018	Accepté	Buyer

Commandes fournisseurs

Réceptionner
Stocker



Evolutions

- Esprit d'équipe : commande → réception → stockage
- Enregistrement de la réception sur un logiciel



- Economie d'effort
- Gestes et postures
- Relevés de température

Règles d'hygiène et de sécurité

- Volet développement durable

Compétences 21^{ème} siècle : esprit critique, construire son identité salariée et citoyenne

Préparer les
commandes
destinées aux
clients



Nouveautés

- Prélever, rassembler, reconditionner les produits
- Vérifier adéquation commande/préparation
- Enregistrer, entreposer les colis



⇒ Mai 2019 : 5 113 drives en France soit 5,7 % des ventes... en constante évolution

⇒ Selon la FVAD, 31 % des clients ont profité du retrait d'une commande pour acheter d'autres produits lors de leur visite

Compétences 21^{ème} siècle : être organisé, rigoureux et méthodique

Bloc 1. Conseils pour la mise en œuvre pédagogique

Compétence détaillée « Préparer les commandes destinées aux clients »

Economie droit en contexte



Le circuit de distribution et les canaux de vente



Modalités d'animation envisageables

- Présentation par les élèves des procédures de préparation de commandes clients au retour des PFMP
- **Etude de cas d'une entreprise emblématique**
- Simulation à travers des sites marchands
- Situation reconstituée en magasin pédagogique...

A screenshot of an advertisement for 'Point de Retrait coradrive'. The text reads: 'Retirez vos courses au plus près de chez vous*'. Below this, there is a red speech bubble saying 'Un nouveau service CORA qui va vous faciliter la vie !' and a blue speech bubble saying 'Retirez votre commande chez un commerçant ** proche de chez vous !'. To the right, there is a numbered list: 1. Passez commande en ligne sur coradrive.fr ou sur l'application coradrive; 2. Sélectionnez le point de retrait chez le commerçant le plus proche; 3. Récupérez vos courses en toute sérénité : qualité, disponibilité et conditionnement par coradrive. At the bottom, there are three icons: 'LE PLUS GRAND CHOIX DES DRIVE', 'RESPECT DE LA CHAÎNE DU FROID', and 'PRIX DE VOTRE HYPERMARCHÉ'.

A screenshot of a mobile app interface for a delivery request. The text reads: 'Demande de livraison', 'E.Leclerc Drive Molinel > Marie', 'entre 19h et 20h', 'Distance : 6,5 km', 'Gain : 7 euros'. Below this is a map showing the route. At the bottom, there are two buttons: 'ACCEPTER' and 'REFUSER'. A woman is visible in the background, looking at her phone.

<https://www.youtube.com/watch?v=KnDp5nlepK4>

2.1 Bloc 2 : mettre en valeur et approvisionner les produits

Le contexte professionnel



Des situations de travail dans un cadre omnicanal

- **Variété des espaces de vente :**
 - Physiques ou virtuelles
 - Alimentaires ou non alimentaires
- **Utilisation d'équipements numériques et outils d'aide à la gestion du rayon ou de la surface de vente :**
 - Écrans tactiles, tablettes, smartphones...
 - Logiciels professionnels
- **Respect des règles d'hygiène et de sécurité**

Compétences 21^{ème} siècle : coopération, créativité



Bloc 2. évolutions et nouveautés

Bloc de compétences 2 : Mettre en valeur et approvisionner

- ❖ **Approvisionner, mettre en rayon et ranger selon la nature des produits**
- ❖ **Mettre en valeur les produits et l'espace commercial**
- ❖ **Participer aux opérations de conditionnement des produits**
- ❖ **Installer et mettre à jour la signalétique**
- ❖ **Lutter contre la démarque et participer aux opérations d'inventaire**

Évolutions / Nouveautés

- Introduction de magasins virtuels : mettre à jour des fiches produit, des PLV, ILV sur le site internet.
- Intégration des notions d'économie-droit : notion de responsabilité civile professionnelle.
- Théâtralisation de l'offre : variété des espaces d'exposition (boutiques, sites internet, réseaux sociaux...)
- Règles d'hygiène et de sécurité communes aux 3 blocs
- Calcul du prix de vente (poids, litre, kilo...) : co-intervention mathématiques
- Économie-droit : La TVA
- Développement durable : conditionnement et emballage
- Variété des supports : en magasin, sur ardoise, site internet...
- Traçabilité des produits : sécurité du consommateur, information sur les produits, provenance, contrefaçon
- Développement durable → depuis le 1^{er} janvier 2020, lutte contre le gaspillage : réglementation applicable dans les unités commerciales et les établissements scolaires

Bloc 2. Conseils pour la mise en œuvre pédagogique

Compétence détaillée « **Participer aux opérations de conditionnement des produits** »

Economie-droit en contexte



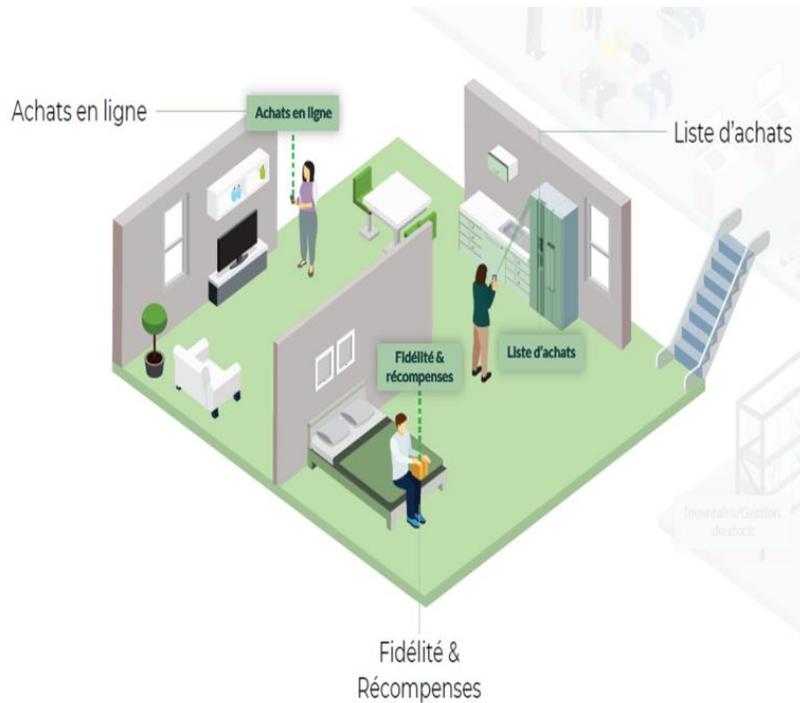
- Les organismes de contrôle
- La TVA

Modalités d'animation envisageables

- Constitution d'un coffret gourmand (assemblage et conditionnement de produits alimentaires).
- A l'issue d'une PFMP, description des règles et procédures d'hygiène et de sécurité appliqués aux produits conditionnés.
- Conception d'un emballage adapté pour un produit vendu au sein de l'établissement.

2.3 Bloc 3 : conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat omnicanal

Le contexte professionnel



- Cadre **phygital** (omnicanalité) avec optimisation des différents canaux du point de vente pour vendre les produits
- Conseil et accompagnement du client tout au long de son **parcours d'achat** (expérience client) jusqu'à **l'encaissement**
- Respect des consignes de l'entreprise

Bloc 3. Evolutions et nouveautés

Compétences bloc 3

- ❖ Préparer son environnement de travail
- ❖ **Prendre contact avec le client**
- ❖ **Accompagnement du parcours client dans un contexte omnicanal**
- ❖ Recevoir les réclamations courantes



Evolutions et nouveautés

- La prise en compte de l'omnicanalité dans l'accueil et l'accompagnement du client.
 - L'accueil peut se dérouler dans un espace de drive, de retrait de commande ou dans une unité physique
- Accompagnement du client dans les modes d'encaissement (caisses automatiques, paiement dématérialisé...)
- Maîtriser les enjeux de la RGPD (carte de fidélité)



Bloc 3. Conseils pour la mise en œuvre pédagogique

Compétence détaillée **Encaisser et/ou accompagner l'encaissement digital automatique et/ou mobile**

Economie droit en contexte



- ❖ Les contrats de vente
- ❖ La responsabilité civile et contractuelle

Modalités d'animation envisageables

- Situation simulée en magasin pédagogique...
- Présentation par les élèves des procédures d'encaissement au retour des PFMP
- Découverte des nouvelles technologies d'encaissement en PFMP



Questions - Réponses



3. Les modalités pédagogiques

3.1 Le PPF : un exemple



Lycée des métiers Marie Curie

PLAN PRÉVISIONNEL DE FORMATION ANNÉES SCOLAIRES 2020/2021 ET 2021/2022

NOM : Élève 1		1 ^{er}																					
PRÉNOM : Élève 1		SEMAINES:																					
		36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	1	2	3	
		Rentrée	Je découvre mon environnement professionnel	La communication verbale et non	DARTY															PFMP N°1 du 30/11 au 19/11			
BLOCS	COMPÉTENCES	SOUS COMPÉTENCES																					
BLOC N°1: RECEVOIR ET	Participer à la passation des commandes fournisseur	Surveiller l'état des stocks																					
		Préparer les propositions de commandes																					
		Utiliser le mode de transmission adapté			X			X															
		Transmettre la commande après validation																					
		Assurer le suivi des commandes																					
	Réceptionner	Identifier les documents de livraison et de																					
		Contrôler la qualité et la quantité											X										
		Comparer le bon de commande et le bon de livraison											X										
		Relever les anomalies éventuelles et les transmettre au responsable																					
		Classer les documents de réception et de traçabilité																					
		Utiliser le matériel de manutention adapté																					

└ Approche horizontale et spiralaire

L'approche horizontale

3 Blocs de compétences professionnelles

Bloc 1 - recevoir et suivre les commandes

- ❖ Participer à la passation des commandes fournisseurs
- ❖ Réceptionner
- ❖ Stocker
- ❖ Préparer les commandes destinées aux clients

Bloc 2 - Mettre en valeur et approvisionner

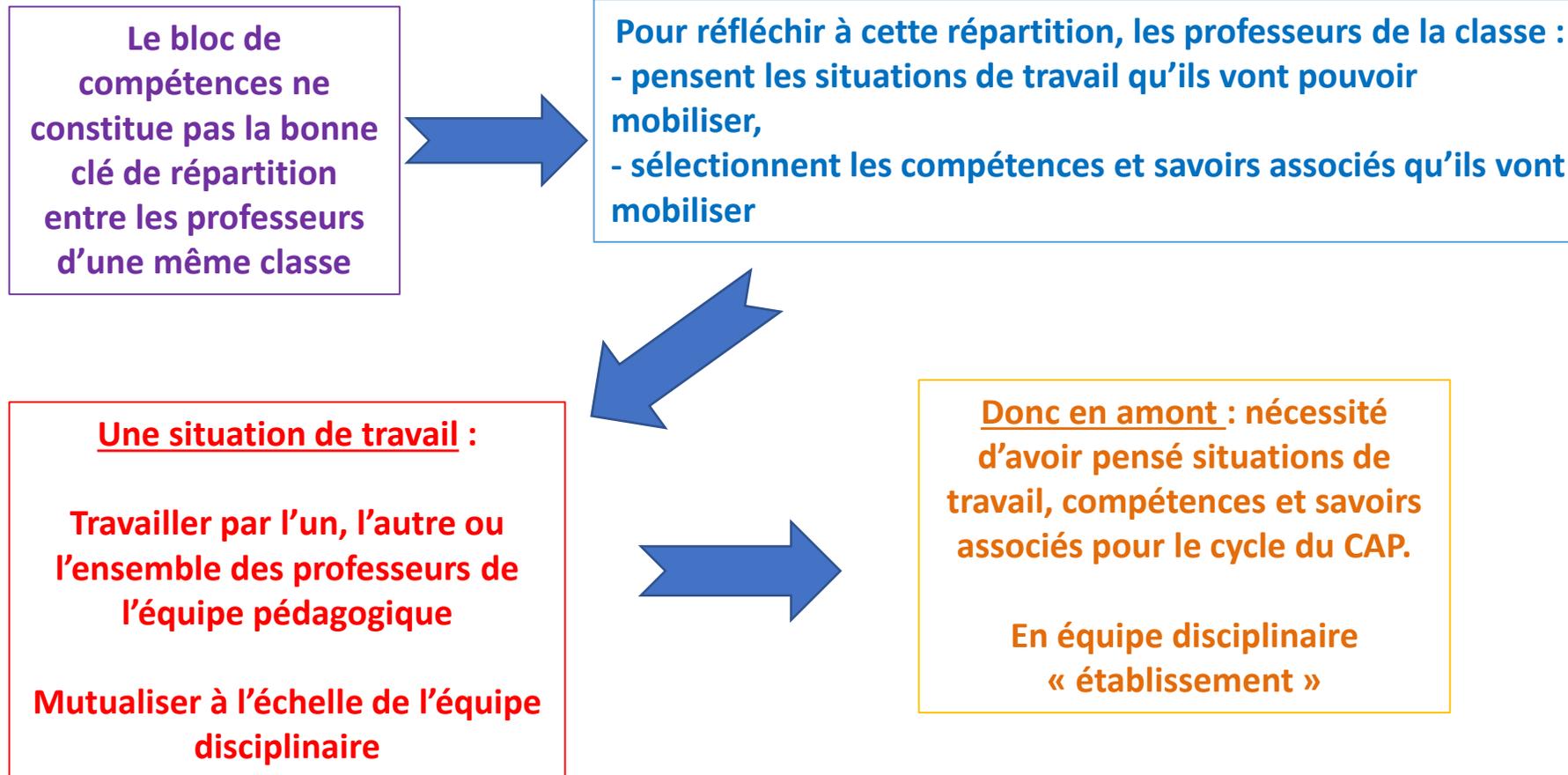
- ❖ Approvisionner, mettre en rayon et ranger selon la nature des produits
- ❖ Mettre en valeur les produits et l'espace commercial
- ❖ Participer aux opérations de conditionnement des produits
- ❖ Installer et mettre à jour la signalétique
- ❖ Lutter contre la démarque et participer aux opérations d'inventaire

Bloc 3 - Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat

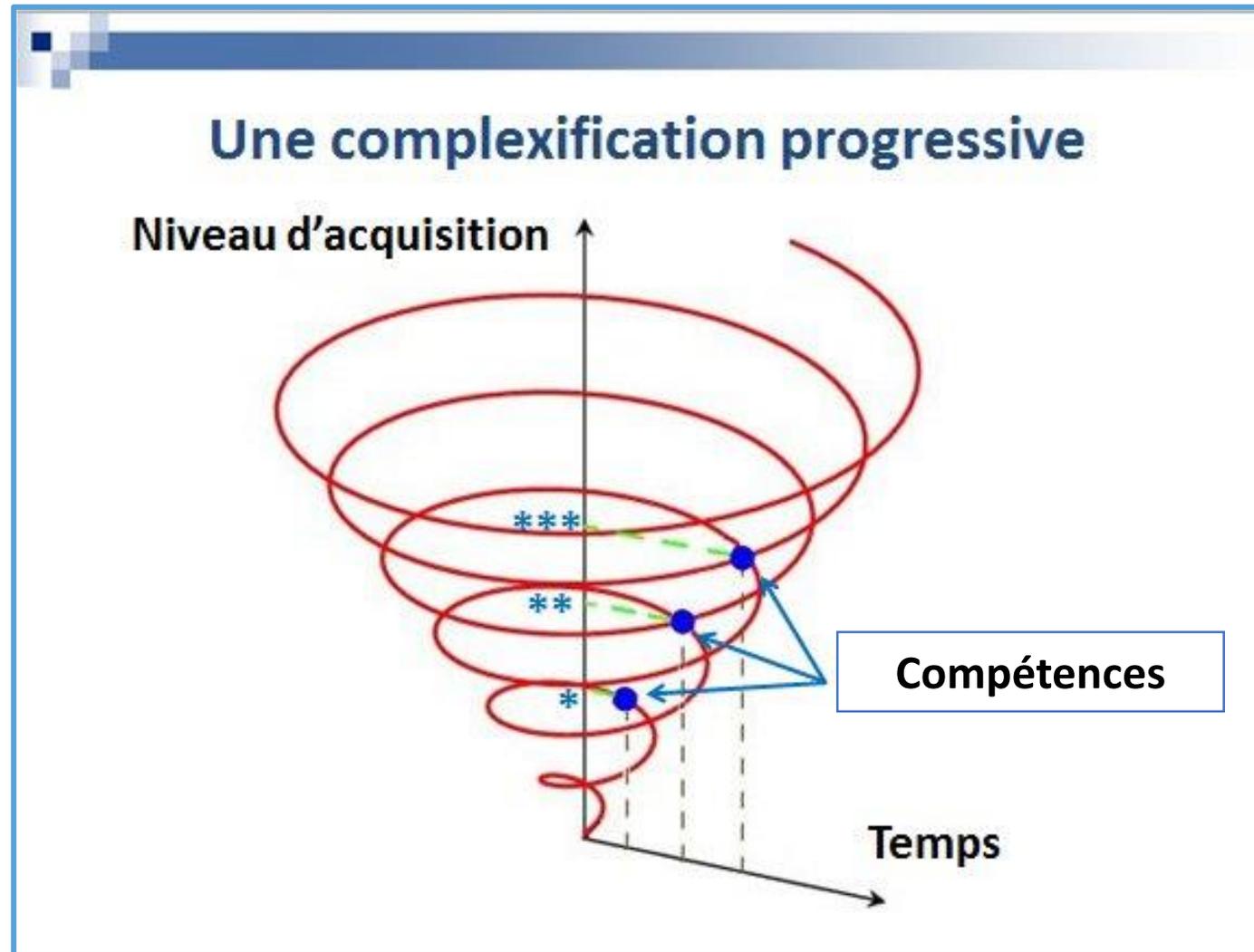
- ❖ Préparer son environnement de travail
- ❖ Prendre contact avec le client
- ❖ Finaliser la prise en charge du client
- ❖ Recevoir les réclamations courantes

Des situations professionnelles qui traitent des sous-compétences des différents blocs

Travail de répartition entre les professeurs d'une même classe



La vision spiralaire de l'apprentissage



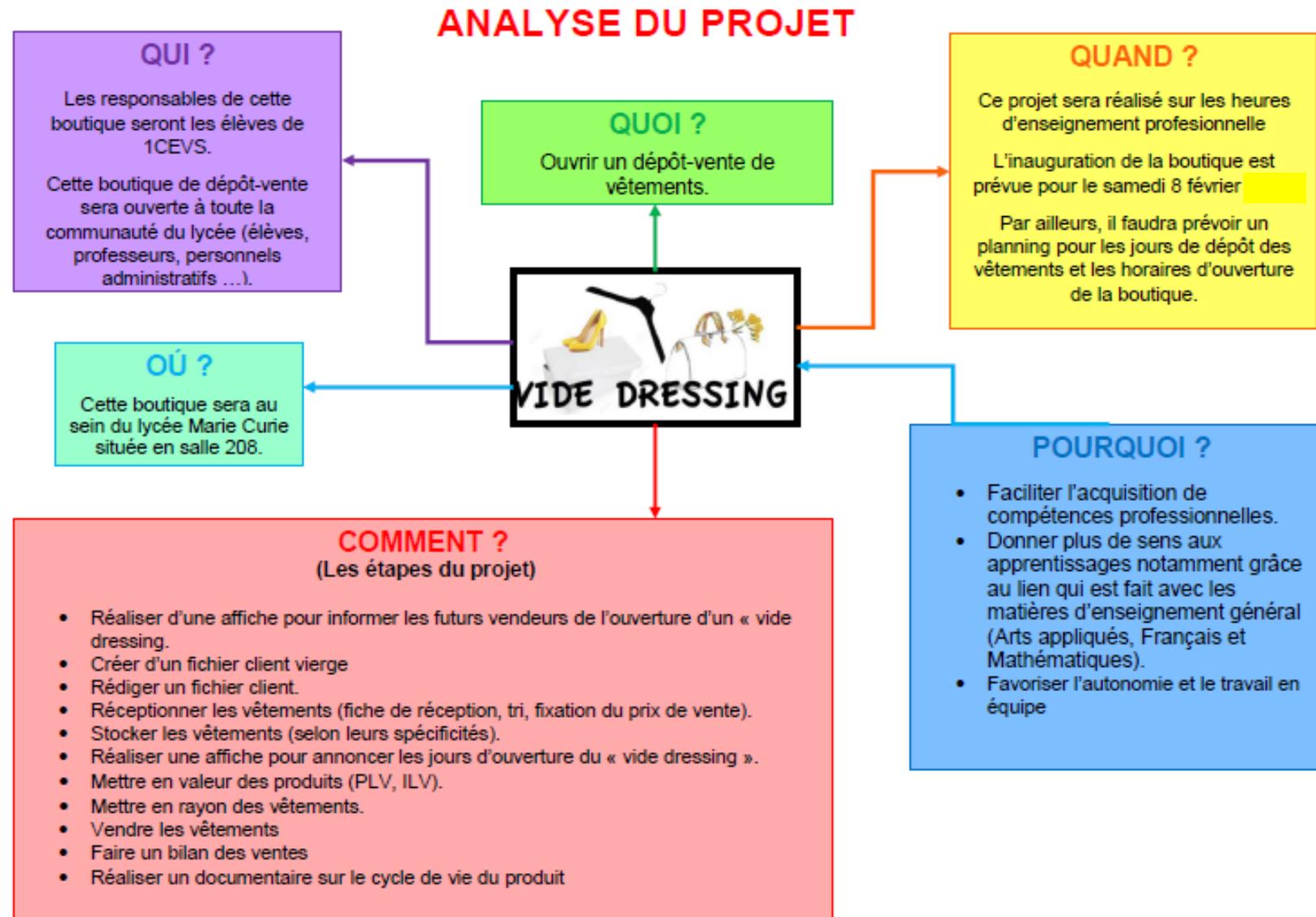
La vision spiralaire de l'apprentissage

Des situations professionnelles **courantes**, **complexes/critiques** →
des compétences travaillées **plusieurs fois** au cours du cycle de
formation dans des **situations d'apprentissage complexifiées**



Durant le cycle de formation, l'apprenant réinvestit les acquis pour performer dans toutes les situations **complexes/critiques**.

3.2 Un projet



Les compétences travaillées :

Bloc 1

Recevoir et suivre les commandes

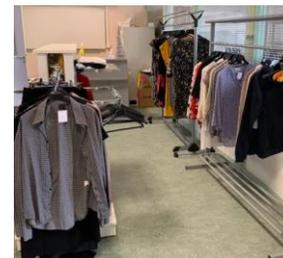
❖ Réceptionner



Bloc 2

Mettre en valeur et approvisionner

- ❖ Approvisionner, mettre en rayon et ranger selon la nature des produits.
- ❖ Mettre en valeur les produits et l'espace commercial.
- ❖ Installer et mettre à jour la signalétique.
- ❖ Lutter contre la démarque et participer aux opérations d'inventaire.



Bloc 3

Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat

- ❖ Préparer son environnement de travail.
- ❖ Prendre contact avec le client.
- ❖ Accompagner le parcours client dans un contexte omnicanal.
- ❖ Finaliser la prise en charge du client.



Pour plus de détails sur ce projet


[genially](#) [Présentation détaillée du projet](#)

3.3 Un scénario : un exemple, des grandes lignes

Contexte professionnel :

Vous effectuez votre première PFMP dans le supermarché Casino des Charpennes à Villeurbanne. Votre tuteur, Monsieur Morand, vous confie différentes missions. Il vous affecte à tour de rôle à des tâches de :

- réception de marchandises
- mise en rayon
- remise des colis (achetés en ligne) et des sacs au point relais



Informations et supports à disposition

- Les consignes du tuteur
- Bons de livraison
- Bons de commande
- Le planogramme
- Les produits
- Le recueil des procédures de remise des colis
- Progiciel
- Courriel
- Confirmation de réservation

Outils à disposition :

- cutters/EPI
- smartphone
- CRM
- Scan...

Economie droit en contexte :
- La responsabilité civile et contractuelle



Cdiscount

Bloc 1

- Recevoir et suivre les commandes
- **Mission 1 : réceptionner la marchandise**
- **Compétences :**
 - Contrôler qualité et quantité
 - Comparer le bon de commande et le BL

Bloc 2

- Mettre en valeur et approvisionner
- **Mission 2 : mettre en rayon**
- **Compétences :**
 - Mettre en valeur les produits et l'espace commercial

Bloc 3

- Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat
- **Mission 3 : Remettre des colis**
- **Compétences :**
 - Remettre les colis et sacs réservés aux clients

3.4 D'autres modalités pédagogiques

- Épicerie pédagogique
- Pédagogie coopérative
- Atelier numérique éducatif et modularisation
- Et l'hybridation ?...

Épicerie pédagogique : « L'épicerie de vos envies »

Le contexte

- En 2013, création d'une épicerie pédagogique gérée par les élèves de CAP ECMS.
 - Valorisation des produits locaux
 - Articles uniquement en **dépôt vente**
 - Aucun bénéfice réalisé
 - Objectif pédagogique
- Partenaires :
 - Chambre d'agriculture (Orne Terroir)
 - Producteurs locaux
 - Région

Du magasin d'apprentissage...



... à l'épicerie pédagogique



<http://www.cerpeg.fr/cerpeg/index.php/filieres-tertiaire/filiere-commerciale2/cap-epc>

Les grandes étapes

- **Mai-juin 2013 :**
 - Préparation du projet
- **Septembre et octobre 2013:**
 - Mise en œuvre pédagogique et installation du magasin avec les élèves
- **Novembre 2013 :**
 - Ouverture au public
- **De novembre à juin 2014:**
 - Ouverture hebdomadaire
- **Depuis la rentrée 2014 :**
 - Ouverture dans un espace plus grand, plus adapt

Organisation hebdomadaire

- **Lundi :**
 - Calcul et enregistrement du CA
 - Point sur les indicateurs : Nombre d'encassements, panier moyen
 - Enregistrement de la démarque
 - Inventaire produit frais pour préparation des commandes
 - Rangement de l'espace classe
- **Mardi :**
 - Passation des commandes par téléphone ou mail
 - Traitement du courrier
 - Préparation du fonds de caisse
- **Mercredi :**
 - Livraisons
 - Mail des nouveautés de la semaine aux clients
- **Jeudi :**
 - Réception marchandises sur le marché d'Aleçon
 - Mise en place de l'épicerie :
 - Réassort
 - Préparation de la caisse
 - Préparation de la vitrine frais
 - Nettoyage
 - DLC
 - Implantation univers non-alimentaire
 - Préparation des commandes clients
- **Vendredi :**
 - 8h00/9h00 :
 - Réception viennoiseries, légumes et crêmerie.
 - Préparation des commande clients
 - 9h00/18h30 : Accueil des clients

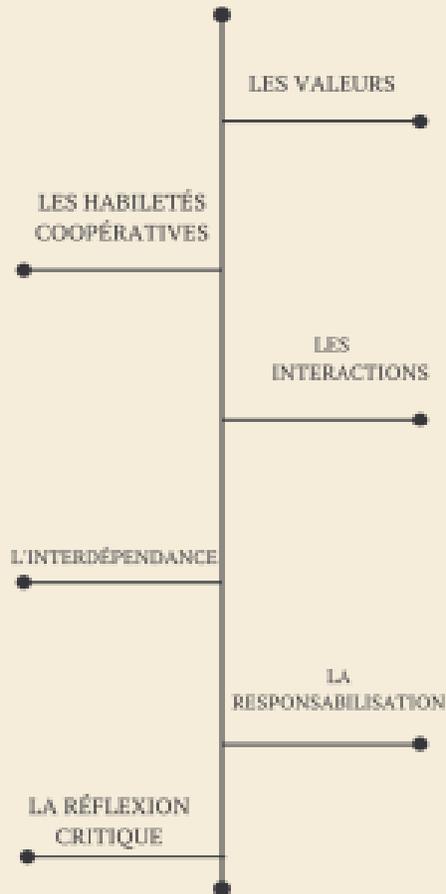
Bilan chiffré et pédagogique

30 jours d'ouverture par année scolaire
 1800 clients/an
 27 000 € de chiffre d'affaires/an
 15€ de panier moyen

- Evolution rapide et durable des élèves sur :
 - Les attitudes professionnelles
 - Les compétences professionnelles
- Cohésion de groupe, entraide, autonomie
- Facilité de mise en place des CCF

La pédagogie coopérative : des valeurs, une expertise

LES PRINCIPES ORGANISATEURS



<http://www.cerpeg.fr/cerpeg/index.php/filières-tertiaire/filière-commerciale2/cap-epc>



ÉQUIPE DE BASE

ÉQUIPE D'EXPERTS



ÉQUIPE DE BASE

**Situation professionnelle contextualisée :
réalisation d'une mission**

Equipe de travail hétérogène

**Groupes dispersés en groupes experts avec des
ressources différenciés**

**Ramener dans son groupe d'origine les informations
nécessaires à la résolution de la mission**

**Élèves engagés dans une activité de co-construction
des savoirs et compétences**

Atelier numérique éducatif et modularisation



Constitution de groupes

Proposition de modules

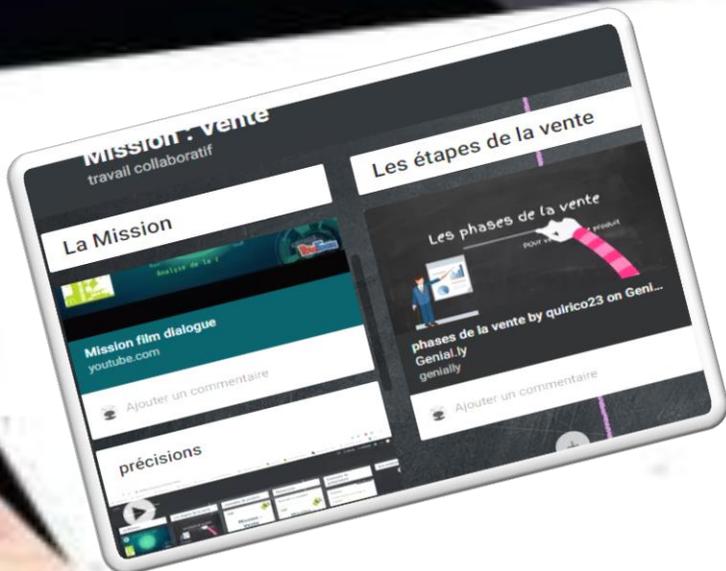
Mise à disposition de ressources
numériques déposées sur un blog

Evaluation individualisée



<http://www.cerpeg.fr/cerpeg/index.php/filieres-tertiaire/filiere-commerciale2/cap-epc>

Et l'hybridation ? ...



Padlet, Pronote, La classe.com, site Wix...

Questions - Réponses





4. La certification

4.1 Présentation des épreuves

UNITÉS PROFESSIONNELLES			Scolaires (Établissements publics et privés sous contrat)		Scolaires (Établissements privés hors contrat)	
			Apprentis (CFA et sections d'apprentissage habilités au CCF)		Apprentis (CFA et sections d'apprentissage non habilités au CCF)	
			Formation professionnelle continue (Établissements publics)		Formation professionnelle continue (Établissements privés)	
					Enseignement à distance Candidats individuels	
Épreuves	Unités	Coeff	Mode	Durée	Mode	Durée
EP1 – Réception et suivi des commandes	UP1	3	CCF	-	Ponctuel oral	20 mn
EP2 – Mise en valeur et approvisionnement	UP	5	CCF	-	Ponctuel Pratique et oral	45 mn
EP3 – Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat	UP3	6	CCF	-	Ponctuel Pratique et oral	35 mn

4.3 Du bloc de compétences à la situation d'évaluation

Proposition d'une démarche de traçabilité en vue du CCF continué et de la certification en terminale



Extrait du référentiel :

Définition des épreuves EP1, EP2 et EP3

Le contrôle en cours de formation est conduit à partir des activités professionnelles du candidat réalisées durant le cycle de formation, à la fois dans le cadre des PFMP et de la formation en établissement. Ces activités donneront lieu à des comptes rendus écrits et oraux qui permettront à l'élève d'explicitier la démarche mise en œuvre pour les réaliser.

LES ENJEUX

DES INTENTIONS

Des **regards croisés** par l'équipe pédagogique sur des objets de formation en lien avec les compétences

Une meilleure connaissance de l'élève dans la continuité de ses apprentissages.

Un CCF continué qui n'est pas la moyenne des notes obtenues pendant la formation

PROBLEMATIQUES....

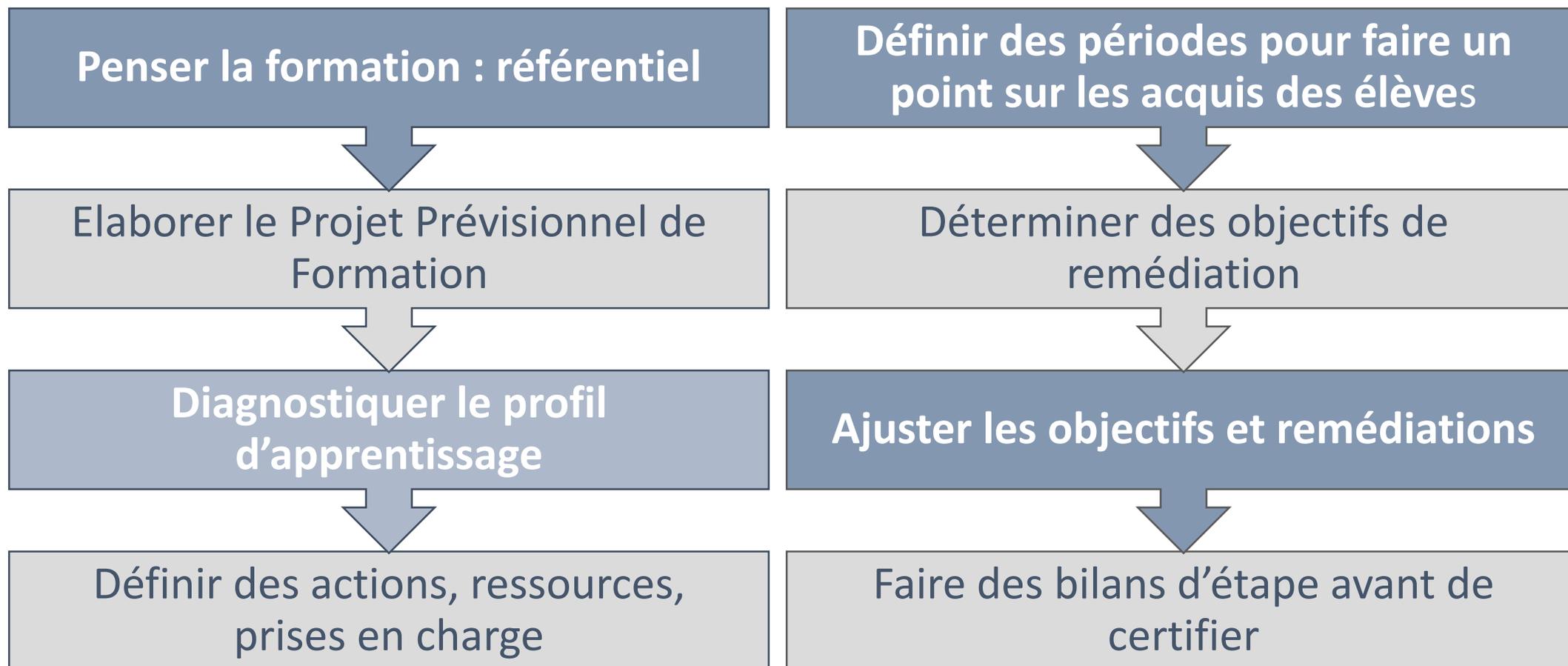
- Comment **observer** le développement des compétences ?
- Comment **transformer** l'observation du développement professionnel au cours des 2 années de formation sur la grille d'évaluation certificative ?

... ET QUESTIONS

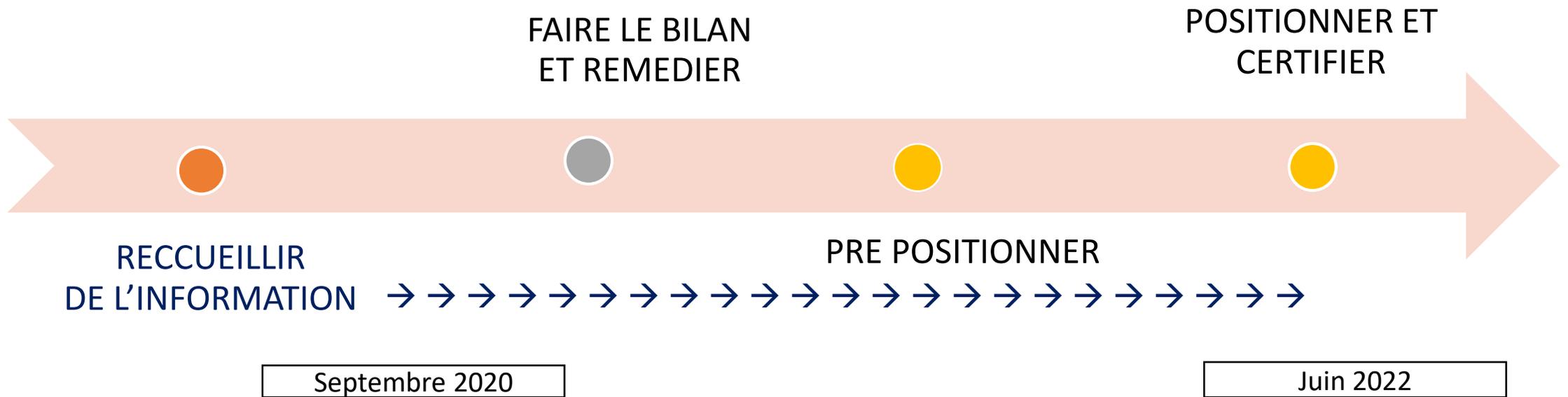
- Comment **observer** le travail de mes élèves ?
Comment **garder et exploiter** les traces de l'observation et de la production ?

« Petit récit du grand-père ébéniste » : <https://www.youtube.com/watch?v=ltW6gSS4tvA>

QUELLE DEMARCHE ?



PLANIFICATION DU SUIVI ET DE L'ÉVALUATION DES COMPÉTENCES ?



Tout au long du parcours de formation

L'enseignant, seul...



COLLECTE UN
ENSEMBLE
D'INFORMATIONS



MET EN PLACE DE LA
RETROACTION



DANS LE BUT DE
FAIRE PROGRESSER



au cours des points d'étape

L'enseignant, en équipe...

Sélectionne et retient les traces de l'activité

- Information pertinente
- Compétence rattachée

Porte un diagnostic de l'activité

- Degré d'acquisition
- Critère d'évaluation

Pré positionne l'élève

- Points d'accord
- Paliers de développement
- Tableau de suivi

Prend une décision intermédiaire

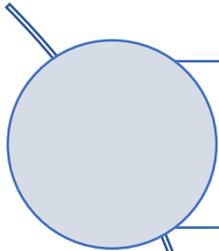
- Ajuster les objectifs et remédiations

Certifier en deuxième année de CAP

Auto-évaluation de la stratégie pédagogique conduite sur les 2 années de formation par l'équipe enseignante

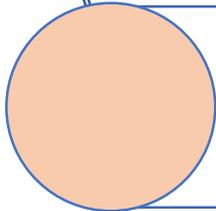
- Avons-nous proposé à tous les élèves des situations pédagogiques conformes au cadre national de référence ?
- Avons-nous proposé aux élèves des situations de niveau 3 ?
- Avons-nous proposé à chaque élève des situations adaptées à son niveau ?
- Avons nous collecté des travaux de chaque élève en activité ?
- Avons-nous collecté des traces de nos observations de chaque élève en activité ?

Certifier en deuxième année de CAP



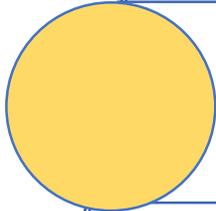
RAPPROCHER

Des traces... Un tableau de suivi... les grilles nationales



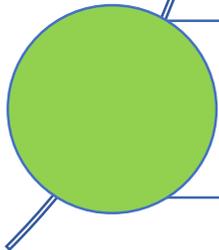
DEFINIR

Le niveau d'expertise par méta-compétence



POSITIONNER

L'élève et dresser le profil



FORMULER

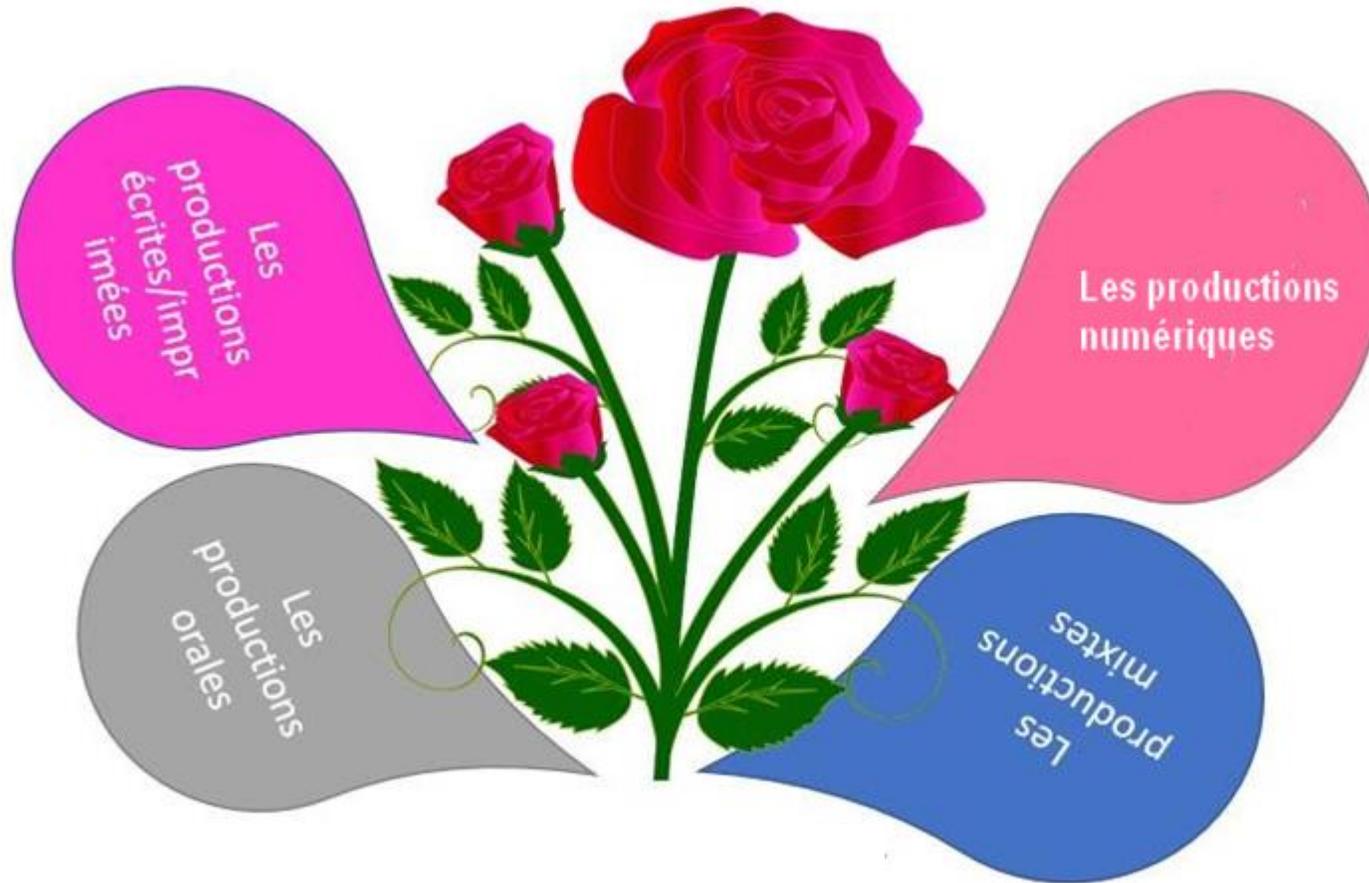
Un commentaire objectivé puis déterminer la note

De la collecte des traces de l'activité à l'évaluation certificative

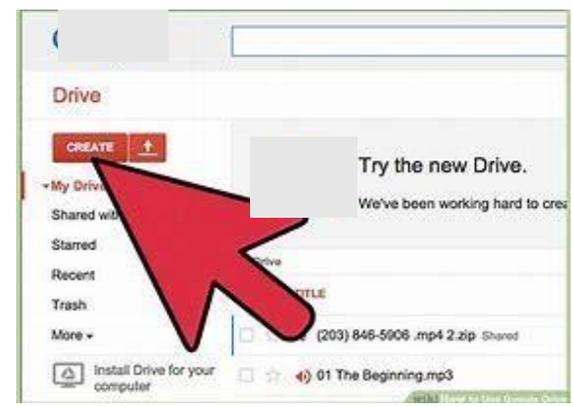
- Penser, organiser et travailler en équipe
- Dès la classe de première année de CAP
 - Evaluer : former, remédier, certifier

Un bouquet de traces possibles...

A partir de productions d'élèves... et quelques propositions de supports

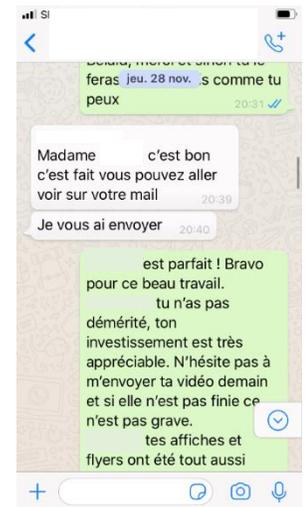


Les productions numériques



- ★ Accès rapide
- 📁 Bureau
- ⬇ Téléchargements
- Nom
- 📁 Devoir
- 📁 Travail

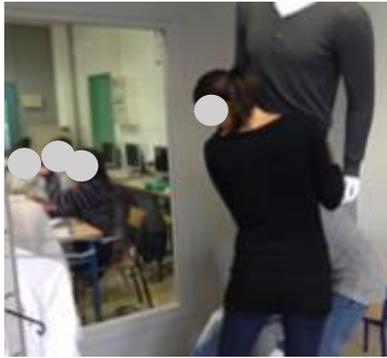
Les supports possibles...



Un portfolio numérique



Les productions orales



Les supports possibles...



Un portfolio numérique

3 Blocs de compétences → 3 situations d'évaluation

Analyse des activités professionnelles réalisées durant le cycle de formation en centre de formation et en PFMP et son positionnement sur un bloc de compétences

Exemple de documents supports pour l'évaluation formative et certificative

EN ÉTABLISSEMENT

- Scénarios
- Consignes et déroulés
- Projets
- Mises en situation (jeux de rôle, pratique en magasin/épicerie pédagogique)
- Evaluations sommatives
- Comptes rendus
- Présentation dynamique
- Capsules vidéos
- Oraux ...

EN PFMP

- Livret de suivi des PFMP
- Fiches signalétiques
- Fiches métiers
- Présentation d'activités/fiches descriptives d'activités
- Grilles d'évaluation
- Attestations de présence
- Comptes rendus écrits et/ou oraux
- Photos
- Documents d'entreprises
- Vidéos/interviews ...

AUTRES:
Expériences
personnelles
(club sportif,
association,
« job »...)

Outil de suivi des compétences

4.4 Suivi des compétences : un exemple d'outil

										Lycée des métiers Ma		
		GRILLE DE SUIVI DES COMPÉTENCES ANNÉES SCOLAIRES 2020/2021 ET 2021/2022										
NOM : Élève 1												
PRÉNOM : Élève 1												
Expert	1: situation courante											
Averti	2 : situation complexe											
Débrouillé	3 : situation critique	1ère ANNÉE										
Débutant		Date:	10/09/2020	05/10/2020	05/11/2020	30/11/2020						
		Les contextes professionnels		Je découvre mon environnement professionnel	La communication verbale et non verbale	Darty	PFMP N°1					
BLOCS	COMPÉTENCES	SOUS COMPÉTENCES										
	Participer à la passation des commandes fournisseur	Surveiller l'état des stocks										
		Préparer les propositions de commandes										
		Utiliser le mode de transmission adapté										
		Transmettre la commande après validation										
		Assurer le suivi des commandes										
	Réceptionner	Identifier les documents de livraison et de										
		Contrôler la qualité et la quantité										
		Comparer le bon de commande et le bon de livraison										
		Relever les anomalies éventuelles et les										

Questions - Réponses





All Formation Numérique Pédagogie Référentiel Wiki

<p>Pédagogie</p> <p>Apprendre le travail - Les liens entre le savoir et l'action</p> <p>En savoir plus...</p> <p>Pédagogie</p>	<p>Pédagogie</p> <p>Découverte du contexte de mise en oeuvre du CAP ECP</p> <p>En savoir plus...</p> <p>Pédagogie</p>	<p>Référentiel</p> <p>Présentation de la genèse du CAP EPC. Des blocs de compétences au GAP</p> <p>En savoir plus...</p> <p>Référentiel</p>	<p>Référentiel</p> <p>Référentiel du diplôme</p> <p>En savoir plus...</p> <p>Référentiel</p>
<p>Parcours de formation</p> <p>Construction du parcours de formation vers le CAP Équipier polyvalent du commerce</p>	<p>Numérique</p> <p>Atelier usages du numérique professionnel en CAP</p> <p>En savoir plus...</p>	<p>Numérique</p> <p>Atelier numérique éducatif et modularisation</p> <p>En savoir plus...</p>	<p>Pédagogie</p> <p>GAP - Guide d'accompagnement pédagogique du CAP EPC</p> <p>En savoir plus...</p>

<http://www.cerpeg.fr/cerpeg/index.php/filieres-tertiaire/filiere-commerciale2/cap-epc>