

ENVOI DU QUESTIONNAIRE

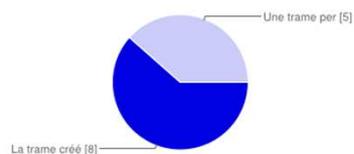
- 12 établissements : 7 LPP / 3 LP / 1 SEP / 1 CFAAL
- 28 professeurs

Réponses obtenues : 14 questionnaires dépouillés (50 %)

Formation BPV 24/02/2015

TRAME UTILISEE POUR BATIR LES FNV

La trame créée lors de la réunion académique (réforme 2003) **8** 57 %
 Une trame personnelle (à joindre lors du retour de questionnaire) **5** 36 %



? Nécessité d'avoir une trame commune ?

DIFFICULTES POUR REALISER LES FNV

2/ Vos élèves rencontrent-ils des difficultés pour réaliser les FNV en conformité avec les exigences de différenciation des critères du référentiel ? Si oui, lesquelles ?

| | | |
|--------------------------|---|------|
| Aucune difficulté | 6 | 43 % |
| Difficultés ou remarques | 8 | 57 % |

Formation BPV 24/02/2015

DIFFICULTES OU REMARQUES

« Bon nombre d'élèves travaillent en PFMP la prospection physique et téléphonique »

Contexte en contact téléphonique ?

« Manque les mobiles et les arguments adaptés »

Cadrage de la FNV pour le jury ?

« Pas toujours 2 entreprises différentes, donc parfois difficile de différencier suffisamment les 3 fiches de façon autonome »

Diversité ou non de secteur d'activité en PFMP ?

Formation BPV 24/02/2015

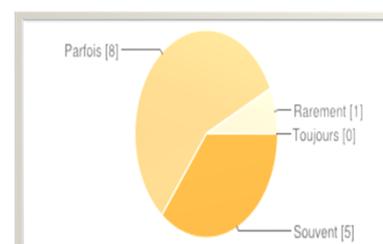
DIFFICULTES OU REMARQUES

- « Contexte de vente souvent inventé car très souvent identique »
Dupliquer une réalité terrain ?
- « Des entreprises avec un monoproduit et/ou avec une monoclientèle »
- « Les élèves éprouvent des difficultés à pouvoir réaliser ou assister à des situations réellement différenciées comme en immobilier ou dans les énergies »
Déterminant pour les choix de PFMP ?

Formation BPV 24/02/2015

FNV : REELLE PRATIQUE DU TERRAIN

| | | |
|----------|---|------|
| Toujours | 0 | 0 % |
| Souvent | 5 | 36 % |
| Parfois | 8 | 57 % |
| Rarement | 1 | 7 % |



Formation BPV 24/02/2015

REMARQUES POUR LA COMMISSION D'HARMONISATION

« la négociation est **rarement autonome** », « la négociation en **pratique accompagnée** »

« Des difficultés pour trouver des entreprises proposant des stages pertinents d'où la nécessité de renouveler des **partenariats** impliquant des élèves qui ont souvent des **sujets similaires** »

Formation BPV 24/02/2015

REMARQUES POUR LA COMMISSION D'HARMONISATION

« La **recevabilité** des dossiers est parfois **aléatoire** »

« Les **pénalités** ne sont que très **peu suivies** par le jury »

« Pénaliser certains élèves pour une **trop faible différenciation** dans des secteurs (automobile / immobilier) où il est **indispensable d'avoir de l'expérience** pour accéder à la participation ou réalisation de négociation, me semble **contreproductif** »

« Je leur demande d'**inventer** pour ne pas être pénalisés par la commission de contrôle »

Formation BPV 24/02/2015

PROPOSITIONS POUR L'HARMONISATION

« Une commission qui serait plus tolérante sur les 3 critères en tenant compte des profils d'entreprises »

Elaboration d'une charte sur chaque critère ?

« Le tableau récapitulatif des situations permet d'avoir une vision globale du dossier »

Outil à formaliser ?

« Faire en sorte que le plus de lycées possible soient représentés afin de mutualiser au maximum nos façons de faire »

Convocation d'un représentant par établissement ?

Formation BPV 24/02/2015

PROPOSITIONS POUR L'HARMONISATION

« Un temps de relecture pour validation des FNV qui mériterait plus de souplesse »

Harmonisation globale en fin de journée?

« Il n'est pas indiqué de changer d'entreprises entre la PFMP n°2 et les PFMP n°3 et n°4 pour que le stagiaire acquiert de réelles compétences en négociation-vente »

Formation BPV 24/02/2015

EPREUVE E2 - Techniques de vente indispensables pour la phase simulation

- Un plan de vente structuré selon les phases à respecter
- Des techniques de vente maîtrisées : écoute active, argumentation CAP / SONCAS, techniques de présentation du prix, ...
- Connaissance des caractéristiques produits
- Des attitudes professionnelles : dynamisme, intérêt

Place de la communication orale professionnelle dans cette phase 1 ?

Formation BPV 24/02/2015

SUPPORTS POUR LA PHASE ENTRETIEN

- La grille de l'académie d'Amiens
- La grille d'auto-analyse de Jocelyne Benayoun
- Des grilles « informelles » élaborées par des profs (méthode des 4C, déroulé des étapes de la vente avec leurs techniques)
- Un support propre à l'élève élaboré durant l'année
- Pas de support

Support disponible le jour de l'examen ? Vierge ou semi-complété ?

Formation BPV 24/02/2015

EXEMPLES DE SUPPORTS

- [Fiche de co-évaluation](#)
- [Grille de positionnement professeur](#)

Formation BPV 24/02/2015

DIFFICULTES POUR L'ÉVALUATION D'E2

- Des compétences différentes de l'élève en fonction du lieu de PFMP, de son expérience terrain et de l'investissement de son tuteur professionnel.
- Des difficultés de compréhension de la FNV par l'élève.
- Des prestations de qualité moindre qu'en situation réelle.
- Pourquoi ne pas faire cette simulation sur le lieu de PFMP ?
- La gestion du stress par l'élève, soit handicapant, soit dynamisant.
- Des difficultés d'analyse de leur prestation dans la 2^{ème} phase.

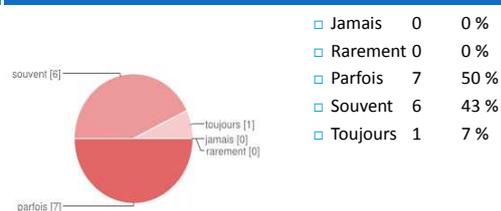
Formation BPV 24/02/2015

DIFFICULTES POUR LA PREPARATION D'E2

Une gestion du temps difficile en classe pour préparer à cette épreuve
Echange de pratiques sur ce temps de préparation ?

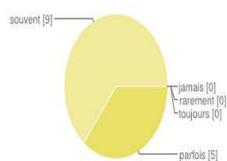
Formation BPV 24/02/2015

EXPLOITATION DE DOCUMENTS PROFESSIONNELS



Formation BPV 24/02/2015

INTEGRATION D'OUTILS ET RESSOURCES INFORMATIQUES



| | | |
|------------|---|------|
| □ Jamais | 0 | 0 % |
| □ Rarement | 0 | 0 % |
| □ Parfois | 5 | 36 % |
| □ Souvent | 9 | 64 % |
| □ Toujours | 0 | 0 % |

Formation BPV 24/02/2015

AUTRES PROBLEMATIQUES

- Age des élèves (mineurs et non motorisés)
- Vivier limité d'entreprises
- Elèves acceptés en bac pro vente et n'ayant pas le profil
- Les classes à 32 avec les difficultés de :
 - gestion de classe pour la compétence Négociateur
 - lieux de PFMP adaptés
- Evaluation des compétences de la grille E31 « Conclusion de la négo » (rarement vue en autonomie), et « Transmission d'un bon de commande » de la compétence « Suivi et fidélisation »

Comment évaluer en tenant compte des compétences non vues en PFMP ?

Formation BPV 24/02/2015