



Calendrier

Examen	mi- fin mars de la 3 ^e année d'apprentissage
1 ^{re} répétition de l'examen	début- mi-septembre de la 4 ^e année d'apprentissage (semaines 36-38)
2 ^e répétition de l'examen	mi - fin janvier de la 4 ^e année d'apprentissage (semaines 2-4)

Annnonce aux offices de la formation professionnelle

L'Association suisse des droguistes, en tant qu'organe chargé des examens, annonce aux offices cantonaux de la formation professionnelle jusqu'à fin septembre de la 4^e année d'apprentissage les personnes qui remplissent les conditions d'admission à la procédure de qualification grâce à la réussite de l'examen en ligne ou de la 1^{re} répétition de l'examen. La communication des résultats de la 2^e répétition d'examen suit avant fin janvier de la 4^e année d'apprentissage.

Autres remarques

Le résultat de l'examen de connaissances techniques ne peut pas être intégré dans le certificat comme note d'expérience car sa réussite constitue une condition d'admission et un résultat d'examen ne peut avoir qu'une seule fonction.

3. Domaine de qualification travail pratique

L'examen dans le domaine de qualification «travail pratique» dure 1,5 heure et se base sur les dispositions suivantes:

Ordonnance	Art. 19, al. 1, let. a
Plan de formation	Partie D
Plan d'études standard	Compétences opérationnelles

Pour harmoniser la mise en pratique de ces dispositions, il convient de respecter les précisions suivantes:

Division du temps d'examen de 90 minutes:

Objectifs généraux	Thèmes	Temps recommandé
1. Conseil 2. Vente	Entretiens de vente et de conseil	70 minutes
5. Promotion et publicité	Présentation	20 minutes

L'examen sert à vérifier si les objectifs évaluateurs en entreprise ainsi que les compétences méthodologiques, personnelles et sociales qui vont avec sont acquis en fonction des critères et interconnectés.

Conseil et vente

L'examen se déroule sous la forme d'un entretien de vente et de conseil lors duquel les expertes aux examens interviennent comme des clientes. La candidate à l'examen fait appel à l'ensemble de ses connaissances dans le but d'apporter une solution complète au problème. Elle présente des solutions issues aussi bien de la médecine académique que de la médecine complémentaire.



Répartition de la durée de l'examen de 70 minutes:

Objectifs particuliers	Objectifs évaluateurs	Temps recommandé	Nombre d'entretiens
1.1 Automédication et salutogenèse	1.1.2, 1.1.4, 1.1.5, 1.1.6, 1.1.7, 1.1.9, 1.1.10, 1.1.11, 1.1.13, 1.1.14, 1.1.15, 1.1.16, 1.1.17, 1.1.18, 1.1.19, 1.1.20, 1.1.21, 1.1.23, 1.1.25, 1.1.27, 1.1.28, 1.1.29, 1.1.30	50 minutes	5 entretiens
1.2 Beauté	1.2.1, 1.2.3, 1.2.4, 1.2.5, 1.2.6, 1.2.7, 1.2.8, 1.2.9, 1.2.10, 1.2.11, 1.2.12, 1.2.13	15 minutes	2 entretiens
1.3 Produits d'entretien	1.3.1, 1.3.2, 1.3.4, 1.3.5, 1.3.6, 1.3.7, 1.3.8	5 minutes	1 entretien

Pour les thèmes des entretiens qui portent sur les objectifs particuliers «1.1. Automédication et salutogenèse», «1.2 Beauté» et «1.3 Produits d'entretien», les expertes aux examens s'en tiennent aux directives figurant dans les documents concernant les entretiens, directives selon lesquelles il faut aussi bien tenir compte des personnes en santé que de celles des groupes à risques.

Les objectifs évaluateurs des objectifs particuliers «2.1. Procédure de vente» et «2.2 Pensée et action économiques» sont vérifiés ensemble dans les entretiens de vente et de conseil et évalués dans le canevas de protocole.

Considérations concernant la répartition du temps et l'attribution des points en fonction des niveaux de taxonomie (niveaux C) pour les entretiens de vente et de conseil:

Niveaux C	Pourcentage
C2 – 3	40 %
C4 – 5	60 %

Promotion des ventes et publicité

Quatre semaines avant la date de l'examen, la candidate reçoit par écrit de la cheffe experte un mandat sur le thème „Promotion des ventes et publicité“. La candidate détermine le thème avec la formatrice. Elle choisit le lieu d'exposition dans le magasin, rédige un document écrit de planification et élabore des mesures publicitaires et/ou de fidélisation de la clientèle et prépare elle-même de manière indépendante le 2^e point de vente à l'avance. La promotion des ventes est réalisée activement dans le magasin pendant la semaine d'examen. Lors du „travail pratique“, la candidate présente son travail, ses réflexions, les principes de base de la présentation des marchandises et de la publicité et répond aux questions d'une experte aux examens. A la fin, la candidate donne le document écrit de planification à l'experte. Le document n'a aucune influence sur l'évaluation.

Répartition des 20 minutes imparties à la „promotion des ventes et la présentation des marchandises“:

Objectif particulier	Objectifs évaluateurs	Temps recommandé
5.1 Promotion des ventes et présentation des marchandises 5.2 Mesures publicitaires	Présentation de sa propre exposition/ 2 ^e point de vente	10 minutes
	Question de l'experte aux examens	10 minutes