

## Plan de mise en œuvre 2<sup>e</sup> année de formation

Objectif particulier	N° de l'objectif évaluateur	Explications	Semaine	Compréhension		Terminé le	Objectif atteint		Remarques	Contrôlé par le formateur
				A	B		C	D		
Automédication et salutogenèse	1.1.2	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à la biologie humaine								
	1.1.14	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à la phytothérapie								
	1.1.21	Conseil: dispositifs médicaux								
	1.1.25	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à l'écologie								
	1.1.29	Alternatives aux produits souhaités								
	1.1.30	Conseil: possibilité d'une fabrication ad hoc								
	1.1.31	Entretiens de conseil dans la deuxième langue nationale								
Beauté	1.2.4	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives aux soins du corps et du visage								
	1.2.5	Conseil: état de la peau et des phanères								
	1.2.7	Critères de tri								
	1.2.8	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à la chimie								
	1.2.14	Entretiens de conseil dans la deuxième langue nationale								

## Plan de mise en œuvre 2<sup>e</sup> année de formation

Objectif particulier	N° de l'objectif évaluateur	Explications	Semaine	Compréhension		Terminé le	Objectif atteint		Remarques	Contrôlé par le formateur
				A	B		C	D		
Produits d'entretien	1.3.5	Prestations dans le domaine de l'entretien d'objets								
Procédure de vente	2.1.6	Déduire le comportement du client à partir de la typologie de la clientèle								
	2.1.7	Technique d'écoute active								
	2.1.8	Diriger l'entretien de vente								
	2.1.9	Attitude empathique et en lien avec la réalité								
	2.1.10	Utiliser les effets de la personnalité								
	2.1.11	Arguments de vente/avantages pour le client								
	2.1.12	Structure des concepts de vente								
	2.1.15	Traitement des réclamations								
	2.1.16	Règles de la vente par téléphone								
Flux des marchandises (1re partie)	4.1.1	Principes internes du flux des marchandises								
	4.1.3	Calculs spécifiques à la profession: prix marge, conditions, coûts d'achat, rotation des marchandises, prix d'achat effectif								
	4.1.4	Interprétation des statistiques concernant le flux des marchandises et mesures à prendre								

## Plan de mise en œuvre 2<sup>e</sup> année de formation

Objectif particulier	N° de l'objectif évaluateur	Explications	Semaine	Compréhension		Terminé le	Objectif atteint		Remarques	Contrôlé par le formateur
				A	B		C	D		
Flux des marchandises (2e partie)	4.1.6	Stockage et élimination de déchets spéciaux								
	4.1.10	Contrôler que les produits sont commercialisables								
Assortiment	4.2.1	Principes de la disposition des marchandises								
	4.2.4	Politique relative à l'assortiment et aux tarifs								
Contact avec les fournisseurs	4.3.3	Conditions des fournisseurs								
Promotion des ventes et présentation des marchandises	5.1.2	Présentation des marchandises: exposition, vitrine et étagères								
Fidélisation de la clientèle	5.3.2	Système de fidélisation de la clientèle								
Système de caisse et de gestion des marchandises	6.1.2	Système de gestion des marchandises								
Organisation de l'entreprise et système d'assurance qualité	6.2.1	Objectif et utilisation du SAQ								
Protection de l'environnement et de la santé	7.3.1	Mesures de protection de l'environnement et de la santé								
	7.3.2	Règles de sécurité au travail et premiers secours								
Création de connaissances	7.4.5	Informations sur les produits, les nouveautés et les changements survenus dans l'assortiment								