

Thème n°2 : L'entretien de vente Séquence n°1 (Ch. 8): Les étapes de la vente – Introduction, préparation et accueil

Semaine 27 – Lundi 3 juillet - Séance n° 1 d'1h (13h15/14h10 – 55 min)

Durée	Etapas	Stratégie de l'enseignant pour faciliter les apprentissages/Contexte	Activités Elèves	Moyens et matériels	Observations
10min	<ul style="list-style-type: none"> – Accueil des élèves – Mise au travail 	<ul style="list-style-type: none"> – Rappel sur la procédure d'entrée en classe (en rang du même côté de la porte, en silence, on rentre et on sort ses affaires) – Accueil des élèves et installation en binôme – Appel + suivi vie scolaire – Test « L'âme d'un vendeur » : Valorisation des élèves dans leur choix d'orientation 	<ul style="list-style-type: none"> – Rentrent en classe en silence – Attendent mon signal et la vérification des places de chacun pour s'asseoir – S'installent – Sortent leurs affaires 	<ul style="list-style-type: none"> – Affichage des résultats non nominatif au test « L'âme d'un vendeur » 	
5 min	<ul style="list-style-type: none"> – Présentation du titre de la séance – Présentation des objectifs de la séance 	<ul style="list-style-type: none"> – Point sur le programme (début de la tâche 2 : L'entretien de vente ou la présentation de l'offre en face à face) – Rappel sur l'offre (4P) – Lien entre les objectifs de la séance et l'épreuve EP2 réalisée pendant la 2nde PFMP 	<ul style="list-style-type: none"> – Ecoutent – Répondent aux questions 	<ul style="list-style-type: none"> – Fiche début d'année avec le programme 	
15 min	<ul style="list-style-type: none"> – Activité 1 : Identification des 7 étapes de la vente – Travail en binôme 	<ul style="list-style-type: none"> – Distribution des fiches de travail (1 fiche différente par binôme) + 1 binôme travaille le dialogue de vente (désignation mais avec leur OK) – Explication des consignes de travail – Activité en interdépendance positive déjà réalisé en ½ groupe en classe puzzle – Passage dans les rangs pour éviter les bavardages et centrer l'élève sur son travail 	<ul style="list-style-type: none"> – Travail en autonomie et en binôme (lisent la fiche et remplissent le tableau) – Organisation du travail – Désignent un rapporteur par binôme pour aller écrire au tableau l'étape étudiée 	<ul style="list-style-type: none"> – Vidéo projecteur + tableau pour chronométrer l'activité – Fiche de travail + Dialogue de vente 	
10 min	<ul style="list-style-type: none"> – Mise en évidence du contexte professionnel 	<ul style="list-style-type: none"> – Désignation d'un élève qui a la mission de distribuer en silence le chapitre 8 – Document photocopie puis le dossier Annexes – Orientation des élèves dans les réponses aux premières questions du document qui permettent de mettre en évidence le contexte professionnel du chapitre – Note les réponses à l'ordi ou au marqueur pour affichage au tableau – Habitude de travail avec plusieurs dossiers – recherche de l'information, préparation à l'étude de cas du bac. 	<ul style="list-style-type: none"> – 1 élève distribue les documents – Les autres écoutent – Répondent aux questions – Remplissent les textes à trous dans le document « Cours » 	<ul style="list-style-type: none"> – Projection du cours Ch.8 – Dossier Annexes 	

5 min	– <i>Activité 1 : Lecture du dialogue (jeux de rôle)</i>	– <i>Position au fond de la salle</i> – <i>Evaluation formative des 2 élèves qui lisent le dialogue</i>	– <i>Ecoutent le dialogue</i> – <i>Font le lien avec leur fiche</i>	– <i>Catalogue de Carrelage Courtot Revet Sol</i>	
10 min	– <i>Activité 1 : Mise en ordre des 7 étapes de la vente</i>	– <i>Lecture de la consigne pour l'exercice 1</i> – <i>Lien entre le travail en binôme (étapes notées au tableau) et le dialogue de vente</i> – <i>Remise en ordre des étapes dans le schéma page 1 du cours.</i> – <i>Reformule et oriente les idées des élèves</i>	– <i>Ecoutent les consignes</i> – <i>Participent</i> – <i>Analysent les informations théoriques et pratiques</i> – <i>Remplissent le schéma dans le cours</i>	– <i>Vidéo projecteur + tableau</i> – <i>Cours préparé sur feuille + corrigé</i>	
5 min	– <i>Synthèse Activité 1</i>	– <i>Questionne les élèves sur les différentes étapes de la vente (Evaluation formative)</i> – <i>Ouvre sur l'exercice suivant (correction le lendemain)</i> – <i>Orienté les élèves vers le CDI pour l'heure suivante avant le cours de français – Travail à faire (exercice 2)</i>	– <i>Ecoutent</i> – <i>Répondent aux questions</i> – <i>Rangent leurs affaires</i>	– <i>Projection du schéma des étapes de la vente</i>	

Semaine 27 – Mardi 4 juillet - Séance n°2 de 2h (15h25/17h20 – 110 min) – Suite du cours (Activité 1 - correction Exercice 2 + Activité 2 – Exercice 3 à 7)

Semaine 27 – Mardi 4 juillet – Groupe 1 – Séance de 2h (9h20/11h15 – 110 min) – Application n°1 – Evaluation sur le dialogue de vente

Semaine 27 – Jeudi 6 juillet – Groupe 2 – Séance de 2h (13h15h/15h10 – 110 min) – Application n°1 – Evaluation sur le dialogue de vente

Semaine 31 – Lundi 31 juillet – Séance n°3 de 2h (13h15h/15h10 – 110 min) – Suite du cours (Activité 2 – Exercice 8 à 10 + Vocabulaire + Synthèse)

Semaine 31 – Mardi 1^{er} Août – Groupe 1 – Séance de 2h (9h20/11h15 – 110 min) – Application n°2 + Test QCM Pronote sur Ch 8

Semaine 31 – Mardi 1^{er} Août - Séance n°4 de 1h (15h25/16h20 – 55 min) – Evaluation sommative sur le chapitre 8 + Début du Chapitre 9

Semaine 31 – Jeudi 3 Août – Groupe 2 – Séance de 2h (13h15h/15h10 – 110 min) – Application n°2 + Test QCM Pronote sur Ch 8

A noter : Le dossier « Annexes » sera utilisé tout au long des séquences qui traiteront de la tache 2 et même sur les 2 premières séquences de la tache 3 qui traitent de la conclusion et du suivi de la vente