



Région académique
NOUVELLE-AQUITAINE



Lycée des Métiers Pierre Doriole
221, rue de Périgny BP 279
17 012 A ROCHELLE Cedex 1
(33) 05.46.27.00.51



LYCÉE DES MÉTIERS
— PIERRE —
DORIOLE
Services à la personne & aux entreprises



NOM : PRÉNOM :	PFMP N°4 : du 28 mars au 08 avril 2022
	CACHET ENTREPRISE :

COMPETENCES PROFESSIONNELLES

BERUFLICHE KOMPETENZEN

CONNAISSANCE DE L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL KENNTNIS DES ARBEITSUMFELDS	NA	ECA	A
- Identifizierung der verschiedenen Akteure der Verkaufsstelle und ihrer Aufgaben (einschliesslich Organigramm) - Identifier les différents acteurs du PDV et leurs fonctions (comprendre l'organigramme)			
- Kenntnis der Form und des rechtlichen Status der Verkaufsstelle - Connaître la forme et le statut juridique du PDV			
- Charakterisierung der Organisation (Grösse, Kreislauf, Vertriebskanal, Verteilernetz) - Caractériser l'organisation (taille, CA, circuit, canal, réseau de distribution)			
- Bestimmung des Sektors und der Tätigkeit der Verkaufsstelle - Identifier le secteur et l'activité du PDV			
- Kundschaft und/oder Benutzer identifizieren (Privatpersonen-Fachleute-Kategorie -Typologie-Segment) - Identifier la clientèle et/ou les usagers (particuliers-professionnels- catégorie-typologie-segment)			
- Lokalisierung des Einsatzgebiets und/oder des Tätigkeitsgebiets - Localiser la zone de chalandise et/ou zone d'activité			
- Bestimmung von direktem und indirektem Wettbewerb - Définir la concurrence directe et indirecte			
- Identifizierung der von der Struktur angebotenen Produkte und/oder Dienstleistungen - Identifier les produits et/ou services proposés par la structure			
- Identifizierung der Bereiche des Geschäfts (Plan der Verkaufsstelle, Organisation der Lager) - Identifier les zones du magasin (plan PDV, organisation des réserves)			
- Identifizierung der Verkaufsmethoden (Kontakt, visuell, Fernabsatz) - Identifier les méthodes de vente (contact, visuelle, à distance)			
- Kommunikationsstrategie der Verkaufsstelle (verwendete Medien, Medien, IKT usw.) - Stratégie de communication du PDV (moyens utilisés, supports, médias,TIC,..)			

PRATIQUE DES ACTIVITES PROFESSIONNELLES BERUFLICHE TÄTIGKEITEN	NA	ECA	A
- Beteiligung an der Geschäftstätigkeit innerhalb des Dienstes - Participer à l'activité commerciale au sein du service			
- Partner und Lieferanten des Unternehmens erkennen - Repérer les partenaires, fournisseurs de l'entreprise			
- Anwendung der Hygiene- und Sicherheitsvorschriften - Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité			
- Den Kunden begrüßen und sich verabschieden - Accueillir et prendre congé du client			
- Orientierung des Kunden je nach Bedarf - Orienter le client en fonction de la demande			
- Überprüfung der Kundenzufriedenheit - Vérifier la satisfaction du client			

NA : Non Acquis (nicht erworben)– ECA : En Cours d'Acquisition (im Begriff, erworben zu sein) – A : Acquis (erworben)

CRITERES D'EVALUATION DE L'ATTITUDE PROFESSIONNELLE

CRITERES KRITERIEN	TI	I	S	TS
- Fleiß - Assiduité				
- Hat die Arbeitszeiten beachtet - Respecte les horaires de travail				
- Kann die Arbeitsanweisungen anwenden - Applique les consignes de travail				
- Passt sich den Betriebspraktiken an - S'adapte aux pratiques de l'entreprise				
- Setzt sich für seine Arbeit ein - S'implique dans son travail				
- Nimmt das richtige Verhalten und die richtige Einstellung an - Adopte un comportement et une attitude adaptés				
- Kann sich in ein Team integrieren - S'intègre dans l'équipe				
- Kann gute Initiativen ergreifen - Prend des initiatives à bon escient				

Bemerkungen :

Observations :

Nom du Tuteur :

Signature :

Nom du Professeur évaluateur :

Signature :