

Intitulé de l'action :	
Visite d'une grande surface	
Durée estimée : Préparation 3h visite 1h	
Description sommaire de l'action :	
- Préparer la visite d'une grande surface	

Nom du coordonnateur de l'action : Professeur VDM
Autres personnes impliquées et partenaires Responsable de la grande surface

Élèves concernés :	Disciplines :
	- VDM, français

Objectifs de l'action :
<ul style="list-style-type: none">- découvrir une grande surface- distinguer les différentes formes de commerce- repérer les métiers de la grande distribution- repérer les méthodes de vente en grande distribution

Compétences visées :
<ul style="list-style-type: none">- autonomie de l'élève lors des différentes recherches- travail en groupe- communication

Pré requis
- connaissance de l'environnement commercial du secteur

Les matériaux mis à disposition
<ul style="list-style-type: none">- plan de la ville- publicités de différents commerces- appareil photo

	Activités de formation	Connaissances
<p align="center">- 1 - PREPARER</p>	<ul style="list-style-type: none"> - repérer les différents commerces, à partir d'un plan, de publicités... - distinguer ces commerces en fonction de l'activité, de la taille... - découvrir les métiers de la grande distribution - choix du commerce à visiter - faire une demande de visite auprès du commerce (lettre, téléphone...) - repérer sur le plan - tracer un itinéraire - réaliser un questionnaire ou analyser le questionnaire donné par le professeur - demander une autorisation à l'administration, aux parents 	<p>Lecture d un plan La rédaction d' une lettre L'appel téléphonique Les démarches administratives La préparer un questionnaire</p>
<p align="center">- 2 - REALISER</p>	<ul style="list-style-type: none"> - visiter le commerce - repérer la présentation marchande des produits. - découvrir l'organisation d'une surface de vente 	<p>L'organisation du monde de la vente Les formations qualifiantes</p>
<p align="center">- 3 - RENDRE COMPTE</p>	<ul style="list-style-type: none"> - situer le commerce (superette, super, hyper...) - analyser l'organisation de la surface (les différentes zones) - retrouver les métiers de la grande distribution - retrouver les méthodes de vente 	<p>Les différentes catégories de personnels et leur qualification. La disposition des rayons et l'implantation Les méthodes de vente</p>

Description de la mise en œuvre

- Présentation de différentes publicités de commerces du secteur
- Repérer la différence entre ces commerces selon l'activité et la taille
- Choisir un commerce à visiter
- Demander une autorisation (commerce, administration, parents)
- Préparer un questionnaire
- Organiser des groupes

Les documents élève

Titre de la fiche élève

1. Les formes de commerces et les caractéristiques
2. Les métiers de la vente et les qualifications
3. Les méthodes et techniques de vente
4. l'organisation d'une surface de vente (les différentes zones)

Échéancier :

Évaluation prévue :

Observations :