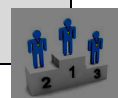




## Liaisons CAP MPA Commerciaux et SEGPA VDL

### Bilan du groupe de travail de Strasbourg

### Année 2017-2018



**Le Groupe de Travail** académique "Liaison SEGPA CAP MPA Commerciaux" de Strasbourg regroupe des enseignants de SEGPA en Vente Distribution et Logistique ainsi que des enseignants en CAP employé de commerce multi-spécialités (ECMS).

En 2018, plusieurs réunions ont permis de définir les objectifs, de mettre en commun les idées de réalisation et de mettre en œuvre dans l'optique de créer du lien entre SEGPA champ professionnel Vente Distribution Logistique (VDL) et CAP « Vente ».

#### Missions du groupe :

- Effectuer des immersions d'élèves de Segpa VDL en CAP ECMS sur le bassin de Strasbourg,
- Faire travailler en petits groupes mixés des élèves de Segpa et de CAP ECMS en matière professionnelle vente
- Préparer le projet du concours « Vis ton défi Vente » qui permet :
  - d'effectuer la liaison SEGPA - CAP en vente,
  - la validation de compétences du Parcours Avenir,
  - la motivation et la valorisation des élèves,
  - l'appropriation des compétences métiers.

Pour se faire, voici les différents partenaires impliqués dans ce concours :

<b>Partenaire</b>	les enseignants en SEGPA en VDL,  les collègues en lycées professionnels dispensant la formation CAP ECMS et ARCU	Les Directeurs adjoints en charge des SEGPA	les milieux professionnels de la vente	les élèves de 3 <sup>e</sup> SEGPA atelier VDL  les élèves de Lycée professionnel en CAP ECMS et en Baccalauréat professionnel Accueil - relation clients et usagers
<b>Rôle</b>	Conception et organisation du concours	Gestion financière et matérielle, relations avec les partenaires	Jury lors du concours	Participation au concours

#### 1. Objectifs globaux pour les élèves

##### 1.1. Objectifs généraux

- Découvrir des métiers de la vente lors de mises en situation
- Acquérir des compétences liées au champ VDL

##### 1.2. Objectifs intermédiaires

- Découvrir le monde professionnel via un professionnel

- Concilier la théorie et la pratique
- Découvrir des compétences dans le domaine du savoir-faire et du savoir être
- Présenter un produit, une entreprise
- Réaliser une vitrine en 3D
- Evaluer des compétences du socle commun

## 2. Déroulement du projet :

En amont de l'immersion, les professeurs de vente se mettent en relation et fixe le cadre de l'intervention.

### → Lycée Oberlin :

Chaque immersion au lycée Oberlin fait l'objet d'une convention entre établissements pour fixer les modalités pratiques, les responsabilités et conditions respectives.

Quatre groupes de Segpa ont effectué ces immersions :

- Segpa de Solignac : 8 élèves et deux professeurs
- Segpa du Ried : 6 élèves et un professeur
- Segpa de Rouget de l'Isle : 6 élèves et un professeur
- Segpa de Maxime Alexandre : 3 élèves et un professeur

### → Lycée d'Enseignement Adapté (LEA) Henri Ebel :

Sont organisées deux demi-journées d'immersion en mars-avril pour des élèves issus des différentes Segpa. Une convention est établie et définit, également, les modalités d'organisation de l'immersion.

2 groupes de 12 à 16 élèves avec un PLP enseignant le champ VDL.

Une grille d'évaluation (attitude professionnelle, motivation, respect des consignes...) permet de positionner l'élève dans le cadre de l'orientation.

Ces immersions nous ont fait prendre conscience de l'importance du lien pour les élèves de Segpa et de CAP. Ce lien se crée lors du travail en groupe mais aussi lors des échanges informels. Les informations échangées sont capitales pour donner confiance aux plus jeunes (élèves de Segpa) et attribuer le rôle de grand frère aux aînés (élèves de CAP).

Après la réussite de ces immersions, nous avons donc décidé de mixer les équipes lors d'une rencontre de fin d'année : le concours « Vis ton défi vente ».

Des équipes d'élèves (atelier vente au complet, donc environ 8 élèves), représentant les différentes SEGPA de l'académie de Strasbourg Bas-Rhin associés aux élèves de CAP ECMS, ont été regroupées pour passer différentes épreuves (théoriques et pratiques).

### 2.1. Les épreuves

#### Le jour J :

1<sup>ère</sup> épreuve : Quizz vente en français, en anglais et en allemand. (Epreuve théorique)

2<sup>ème</sup> épreuve : Quizz sur la prévention des risques au travail. (Epreuve théorique)

Epreuve de magasinage –logistique. (Epreuve pratique)

**3<sup>ème</sup> épreuve** : Réalisation d'une vitrine en fonction d'une thématique donnée. (Epreuve pratique)

**4<sup>ème</sup> épreuve** : Réalisation d'un accueil client avec une situation donnée. (Epreuve pratique)

### **En amont :**

**5<sup>ème</sup> épreuve** : Présentation d'un produit et d'une entreprise via un diaporama.

La présentation est à envoyer avant une certaine date en format powerpoint et PDF.

### **2.2. Création d'une nouvelle épreuve : l'accueil du client**

Nous avons créé différentes situations d'accueil à partir de situations professionnelles réelles contextualisées.

### **2.3. Adaptation d'une nouvelle épreuve : Logistique**

Le site d'accueil (Canopé) permettait de confier aux élèves des missions concrètes en lien avec l'espace ressources documentaires (bandes dessinées, CD, manuels scolaires...). Par tirage au sort, deux des trois épreuves suivantes devaient être réalisées :

- Retour d'une commande
- Préparation d'une commande
- Inventaire

### **2.4. Organisation du concours vente**

Chaque épreuve est encadrée par un enseignant et un professionnel.

Chaque équipe est accompagnée par un élève de CAP ECMS.

Les épreuves se dérouleraient sur une matinée.

La synthèse des résultats s'effectue pendant le temps de pause de midi.

Les résultats du concours sont donnés après le buffet du midi.

### **2.5. Les résultats :**

Classement des différentes équipes par les jurys en fonction de leurs résultats.

Remise des prix pour les 3 meilleures équipes VDL et un prix Fair Play.

Des diplômes de participation pour les différentes équipes et les SEGPA sont distribués.

Un diaporama souvenir est élaboré pour les partenaires, la presse ainsi que des photos groupes.

Un Fablab a conçu les trophées, une mini entreprise, gérée par une SEGPA, a proposé un gobelet pliable en souvenir.

