



ACADÉMIE DE STRASBOURG

*Liberté
Égalité
Fraternité*

CIEPAS

Affaire suivie par :
Cathy Loyzance
Tél. 03 88 23 38 96
Mél : cathy.loyzance@ac-strasbourg.fr

6 Rue de la Toussaint
67975 Strasbourg Cedex 9

Référence : CIEPAS/CLS/2022/n° 169

Collège des inspecteurs de l'enseignement professionnel de l'académie de Strasbourg

Strasbourg, le 17 septembre 2022

Cathy Loyzance
Inspectrice de l'Éducation Nationale
chargée de l'Enseignement technique
économie-gestion
à Madame, Monsieur le professeur de vente
à Madame, Monsieur le directeur délégué
aux formations professionnelles et technologiques
s/c Madame, Monsieur le chef d'établissement de lycée et publics et
privés dispensant une formation commerciale (CAP EPC, Bac Pro
« Métiers du commerce et de la vente », « Métiers de l'accueil »)

Madame, Monsieur,

La rentrée maintenant derrière nous, il est temps de se projeter dans les différentes actions et les divers projets à mener avec vos élèves.

Afin de vous accompagner, je prévois la mise en place de 7 journées de formation sur les thèmes développés ci-après. Les partenariats, que j'ai pu tisser avec les acteurs du monde économique, me permettent de faire intervenir des professionnels ou des enseignants reconnus pour leur expertise dans le domaine. Des outils pédagogiques permettant d'illustrer les thématiques vous seront également proposés afin de vous faciliter la ré-exploitation des sujets dans la construction de vos séquences pour vos élèves.

Pour chaque formation vous trouverez ci-dessous le descriptif du contenu : Je vous invite à y postuler. Après avis de votre chef d'établissement, votre DDFPT pourra centraliser dans le tableau en annexe les candidatures et me le retourner pour le vendredi 07 octobre 2022 dernier délai, à l'adresse suivante :

ce.ciepas@ac-strasbourg.fr

Les dates précises et les lieux seront déterminés ultérieurement.

Je vous remercie de l'intérêt que vous porterez à ces dispositifs qui apporteront une réelle plus-value à la formation des élèves de l'académie.

Cordialement,
Cathy LOYZANCE

Première formation : Prévention des risques professionnels dans les "Drive" et les commerces de détail

1 journée

Aujourd'hui, nous vivons dans une société de l'instantané. En reflet de celle-ci, la grande distribution s'adapte en permanence. Les acteurs de la distribution se doivent d'anticiper les désirs de la clientèle dans un environnement économique concurrentiel et mondialisée. De ce fait, il faut :

- Approvisionner en temps et en heures des rayons avec de larges gammes
- Proposer des magasins multiformes tant en zones commerciales que dans les hyper-centres des villes.
- Réduire les temps « morts » en proposant de nouveaux modes de passage en caisse et de nouveaux modes de paiements
- Développer de nouveaux services comme le e-commerce, le drive et la livraison à domicile.

Ces mutations profondes influent fortement sur les risques professionnels traditionnels de ces métiers tels que ceux liés à la manutention. Ces changements font également émerger les risques induits par les facteurs organisationnels et psychosociaux.

Cette journée de formation en partenariat avec la CARSAT a donc pour objectifs de sensibiliser aux risques professionnels liés aux métiers du commerce et d'observer les actions de prévention adaptées afin de partager les bonnes pratiques.

Deuxième formation : Rencontre autour de l'éco-consommation

1 demi-journée

Fort de nombreuses années d'animation pédagogiques dans les collèges et lycées sur la thématique de la maîtrise de l'énergie, l'association Alter Alsace Energies propose sur une demi-journée une présentation interactive d'ateliers et contenus adaptés aux enseignements commerciaux.

La demi-journée se déroulera en trois parties :

Première partie : Consommer de l'énergie, où est le problème ?

Les enjeux en cours seront rappelés (épuisement des ressources, tensions géopolitiques, dérèglement climatique) et le lien avec notre consommation quotidienne sera faite.

Deuxième partie : Energie et greenwashing

La thématique du développement durable est souvent utilisée de manière abusive et trompeuse dans des publicités. Les lycéens sont en effet abreuvés chaque jour de centaines de publicités mais manquent de discernement et de recul pour analyser ces techniques marketing. Pourquoi telle marque a décidé de changer la couleur de son logo ? Une voiture électrique c'est vraiment écologique ?

Troisième partie : Le jeu du supermarché

« Un grand jeu crée et testé avec succès en 2015 par Alter Alsace Energies à faire ensemble ».

Ce jeu a pour but de susciter la curiosité des jeunes par rapport à la provenance et aux impacts de nos actes d'achat, à travers la face cachée de 5 produits du quotidien (basket, chips, soda, téléphone portable, ordinateur).

Troisième formation : Création de site de e-commerce dans le cadre des nouveaux référentiels de la filière commerciale. Exploitation pédagogique d'un studio d'enregistrement.

1 journée

La digitalisation des métiers se traduit par une adaptation générale des référentiels en ce sens. Afin de former les apprenants à cette évolution et pour une meilleure cohérence des enseignements avec la réalité professionnelle, il convient de travailler à partir d'outils déployés dans diverses enseignes : le choix académique se porte sur l'exploitation de ODOO.

Ainsi ce module de formation vise à faire acquérir aux enseignants aussi bien l'aspect technique de la mise en œuvre que l'aspect pédagogique avec l'accompagnement de la construction de séquences pédagogiques.

Le studio d'enregistrement quant à lui fait partie des préconisations des nouveaux plateaux techniques en lien avec les rénovations des diplômes de la filière commerciale, une partie de la journée sera donc dédiée à l'exploitation de cet outil avec les classes.

Quatrième formation : Conseil en image

1 journée

Le conseil en image consiste à accompagner des personnes dans un cheminement de valorisation optimale de leur image. A l'aide d'un éventail de procédés, le client parvient à comprendre comment ses choix en termes de coloris vestimentaire et de maquillage, de coupes de vêtements, de textures de tissus et d'accessoires, ou bien encore de coiffure peuvent influencer son apparence et comment sa présentation peut influencer sur le comportement des autres.

Que ce soit pour la formation de nos élèves à leur futur métier de vendeur, ou pour les préparer à leur immersion en entreprise, ce stage a pour objectif de faire découvrir et acquérir les différentes notions nécessaires à la réalisation d'une séance de conseil en image avec les élèves.

Y seront notamment abordés la morphologie, la colorimétrie, le cercle chromatique, les couleurs chaudes et froides, le maquillage et les coiffures.

Cinquième formation : Portfolio et valorisation des compétences.

1 journée

Objectif : Intégrer le portfolio dans sa pratique pédagogique

Déroulé de la formation :

- Présentation des différents types de portfolio et des enjeux en termes de valorisation des compétences : (un outil en formation initiale dans le second degré, dans le supérieur et dans la formation continue), à partir de ressources qui émanent de la recherche pédagogique.

CIEPAS

Tél. 03 88 23 38 96

Mél : cathy.loyzance@ac-strasbourg.fr

6 rue de la Toussaint, 67975, STRASBOURG CEDEX 9

- Découvrir les outils qui permettent de tracer les travaux (de Moodle au Digipad et aux autres outils)
- Elaborer un échéancier efficient pour les apprenants au regard des enjeux de la certification en CAP et en Bac pro
- Alimenter le portfolio (quels types de supports ? écrits, vidéos, enregistrements, ...)
- Diffuser et valoriser son portfolio dans son parcours de formation
- Conserver les traces du portfolio

Sixième formation : La construction de scénarii pédagogique en filière commerciale.

1 journée

Un scénario pédagogique est le déroulement d'une activité d'apprentissage, la définition des objectifs, la planification des tâches, la description des tâches des apprenants et des modalités d'évaluation. Dans un scénario pédagogique, l'enseignant précise les rôles, les activités ainsi que les ressources et outils associés à la mise en œuvre des activités. Le scénario a donc un triple rôle : il définit précisément l'activité proposée aux apprenants sur l'objet pédagogique interactif ; il spécifie également le contrôle qui sera fait de la progression de l'apprenant durant cette activité ; il détermine enfin l'assistance pédagogique qui lui sera fournie automatiquement en fonction de sa progression. Un scénario pédagogique décrit une séquence d'apprentissage, des objectifs pédagogiques et des moyens à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs définis. Généralement, le scénario pédagogique donne lieu à un projet, une activité particulière d'apprentissage, dont la réalisation permettra à l'enseignant de vérifier l'acquisition des connaissances et/ou compétences recherchées chez l'élève.

Cette formation vous permettra ainsi de :

- Construire un scénario pédagogique pas à pas
- Choisir la production et les outils du scénario
- D'élaborer la structure du scénario ainsi que les supports concrets et enfin de définir les formes et critères d'évaluation.

Septième formation : Les outils numériques au service des pratiques collaboratives.

1 journée.

Dans le contexte sanitaire que nous vivons, l'expérience de ces derniers mois a montré l'importance des divers outils numériques dans le cadre de la continuité des enseignements et du travail en équipe de manière efficace. Ces derniers ont contribué à redessiner nos méthodes de travail.

Afin d'améliorer l'efficacité d'une équipe de travail, les outils collaboratifs permettent plus d'agilité et une meilleure réactivité, là où les outils Microsoft Word, Excell et autres, ne permettent pas de travailler à plusieurs de façon instantanée.

Cette formation a donc pour vocation de vous sensibiliser aux outils numériques de partage et de collaboration tel que TRIBU, MBN, VIA, MOODLE et PIX.