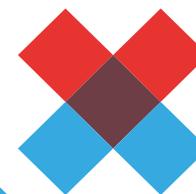


Journée de l'école professionnelle

Atelier 4 : Travailler avec le portfolio

24. November 2023



verkauf professionell
vente professionnel
vendita professionale

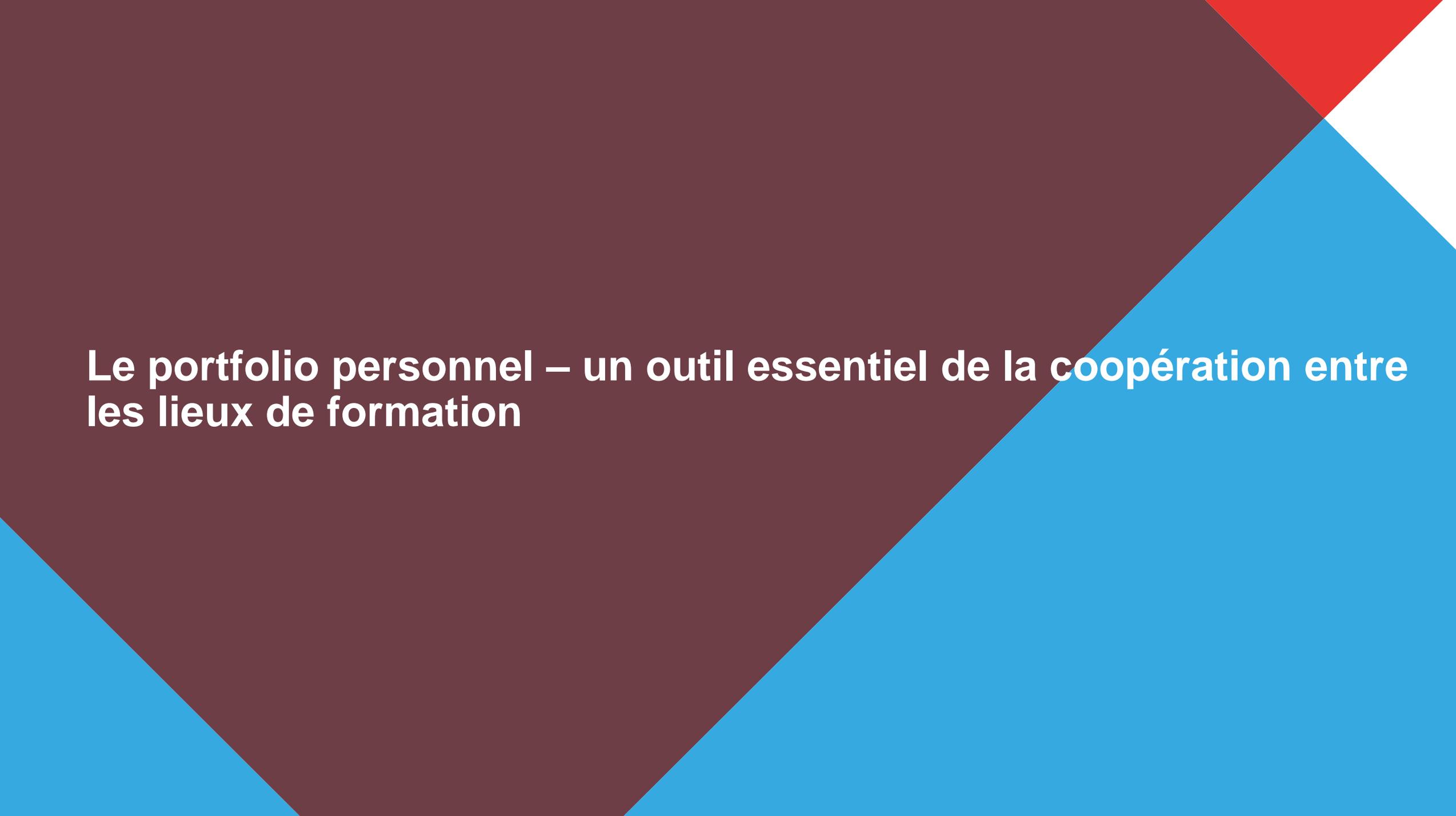


2 Objectifs

- Tou·te·s les participant·e·s ont un aperçu détaillé de « Travailler avec le portfolio personnel ».
- Les facteurs de succès importants pour le « Travail avec le portfolio personnel » sont abordés.

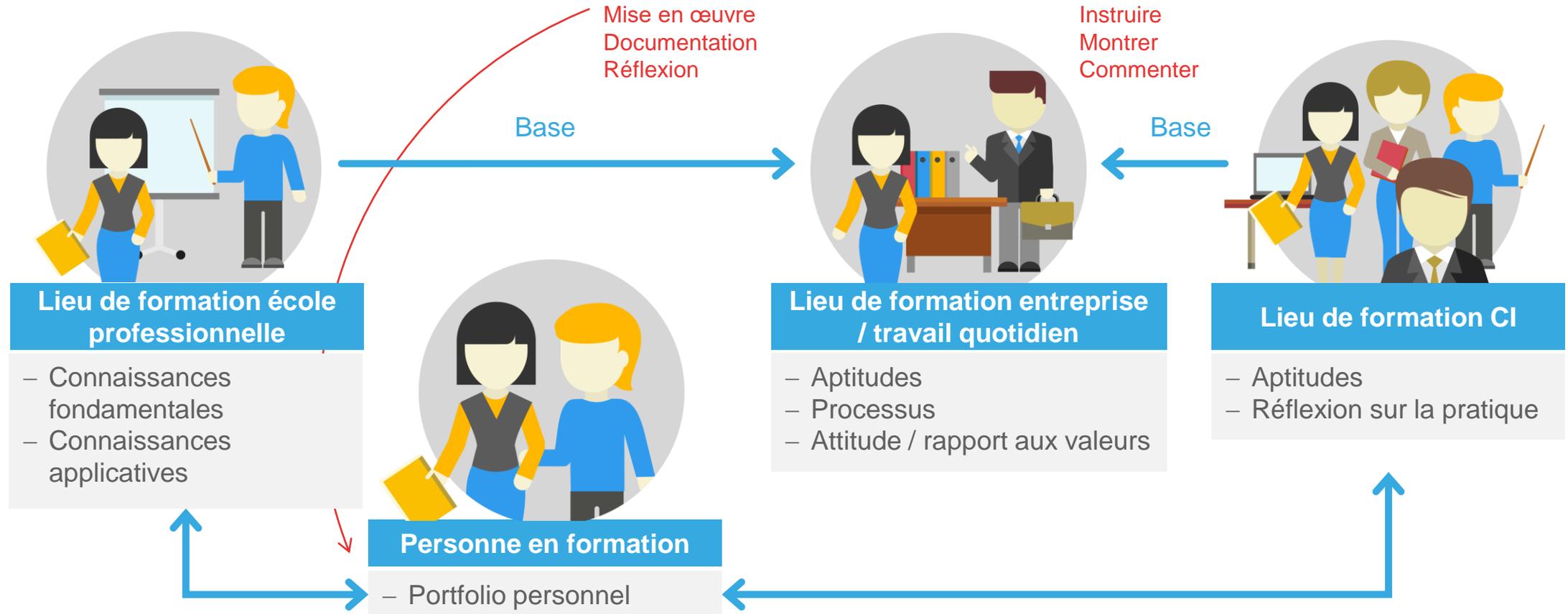
3 Déroulement

- Le portfolio personnel – un outil essentiel de la coopération entre les lieux de formation (10 minutes)
- Un aperçu du travail concret avec le portfolio personnel (15 minutes)
- Les facteurs de succès pour le travail avec le portfolio personnel (10 minutes)
- Questions / Discussion
- Conclusion (5 minutes)

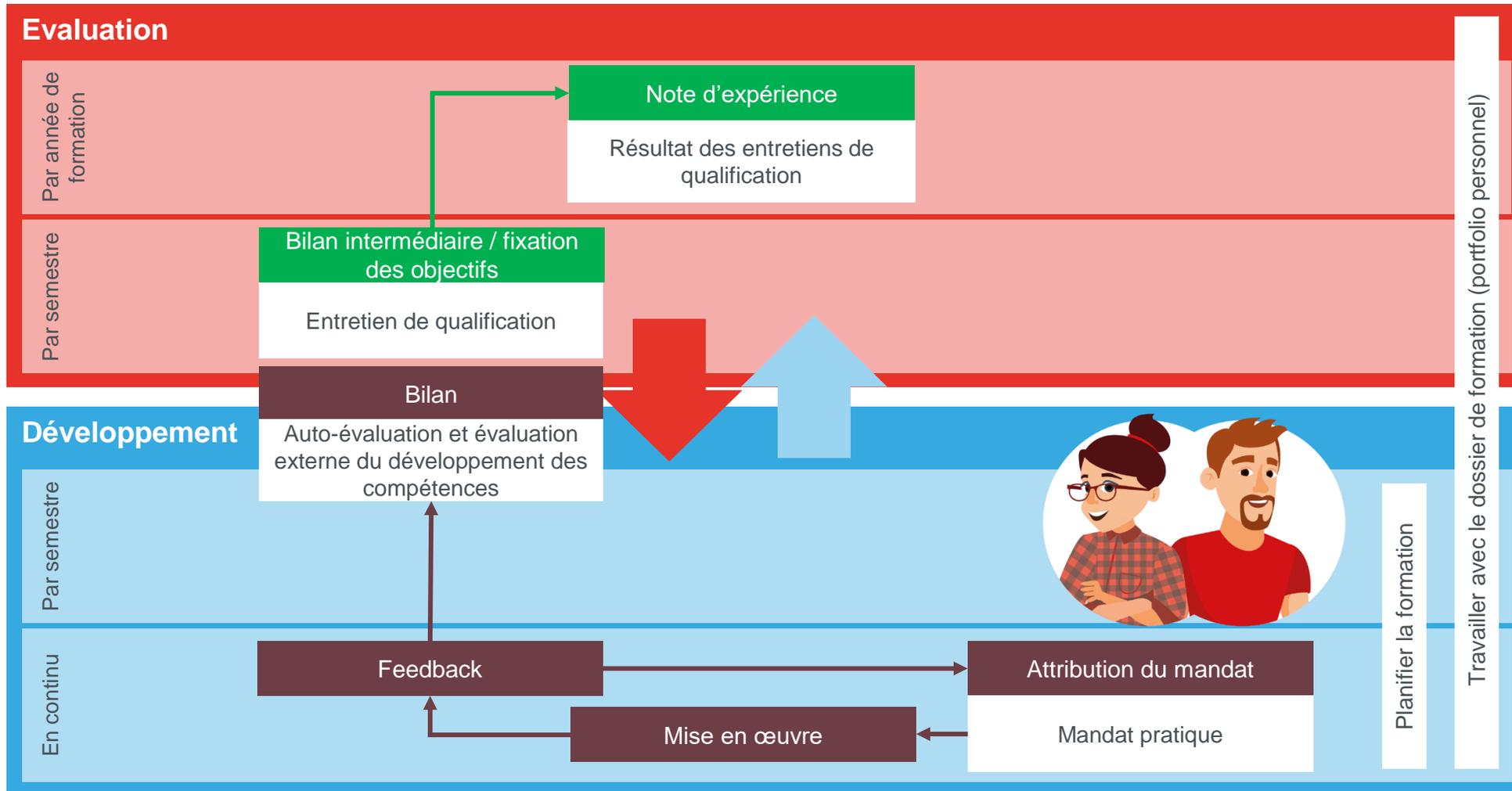


Le portfolio personnel – un outil essentiel de la coopération entre les lieux de formation

5 La coopération entre les lieux de formation est LE facteur de succès pour le développement des compétences



6 Le système de formation sur le lieu de formation entreprise



7 Les outils du « portfolio personnel »



Aperçu des tâches des formateurs et formatrices

Grille de compétences

Mandats pratiques

Plan de formation

© 2023 Konvink AG

8 La contribution de l'école professionnelle

Créer le premier contact avec le client du commerce de détail

Évalue ta compétence opérationnelle.

C'est ici que tu peux évaluer tes compétences à différents moments. Mais avant cela, lis la section « Qu'est-ce qui constitue un travail de qualité ? ». Puis réfléchis aux mandats pratiques et œuvres que tu as réalisés ainsi qu'à l'expérience accumulée dans ce champ de compétences. Nous te conseillons de mettre à jour ton évaluation tous les six mois.

Place pour une nouvelle évaluation

Pour devenir un-e pro, tu peux faire ceci.

Cette compétence opérationnelle comprend un ou plusieurs mandats pratiques. Mets-toi au travail ! Planifie une date de réalisation pour ces mandats pratiques. Et n'oublie pas d'indiquer ceux déjà accomplis. Attention : chaque mandat pratique est documenté ultérieurement dans une œuvre.

	Année	À réaliser pour le	Télécharger	Mandat pratique	Œuvre créée
Accueil des clients	1.	Sélectionner la date	Alors-y!	Non réalisé	+
Prise en compte de la demande	1.	Sélectionner la date	Alors-y!	Non réalisé	+

2 Mandats pratiques en cours

0 Œuvre créée

Présente ton travail.

C'est ici que tu présentes tes œuvres. Ton œuvre doit montrer ce que tu sais faire et ce que tu as appris dans ce champ de compétences. Les mandats pratiques détaillent concrètement ce que doit contenir ton œuvre. Chaque mandat pratique doit être documenté par une œuvre. Profite de l'occasion pour montrer l'étendue de tes capacités ! Si tu souhaites présenter plus d'une œuvre, clique sur « J'aimerais en présenter plus ».

Mon œuvre sur « Accueil des clients »

Mon œuvre sur « Prise en compte de la demande »

Par ici pour accéder aux contenus didactiques adaptés

Tu trouves ici les contenus d'apprentissage correspondants à cette compétence opérationnelle. Il s'agit d'éléments opérationnels et de modules de connaissances qui sont mis à ta disposition sur Konvink. En travaillant sur les contenus d'apprentissage, tu peux améliorer tes compétences dans ce domaine de manière ciblée. Consulte-les !

Contenu

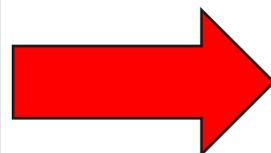
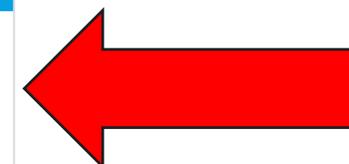
- Créer le premier contact avec le client du commerce de détail [Vers le contenu](#)
- Gérer les contacts avec le client et l'expérience d'achat [CA1/DCO A] [Vers le contenu](#)
- Gérer la communication verbale et non verbale [CA2/DCO A] [Vers le contenu](#)

Rassemble ici tes outils.

Rassemble ici tous les outils qui faciliteront tes travaux et ton apprentissage de cette compétence opérationnelle : résumés, tutoriels, aide-mémoire (Memocards) et bien plus encore. Réfléchis aux contenus importants pour toi. À la prochaine occasion, tu pourras les consulter, que ce soit pour apprendre ou pour exécuter un travail.

Nom du document	Commentaire	Actions	Type de document et taille
Aucun outil ajouté			

Contribution du cours



Exemples pratiques pour le cours

9 Le travail d'approfondissement ...

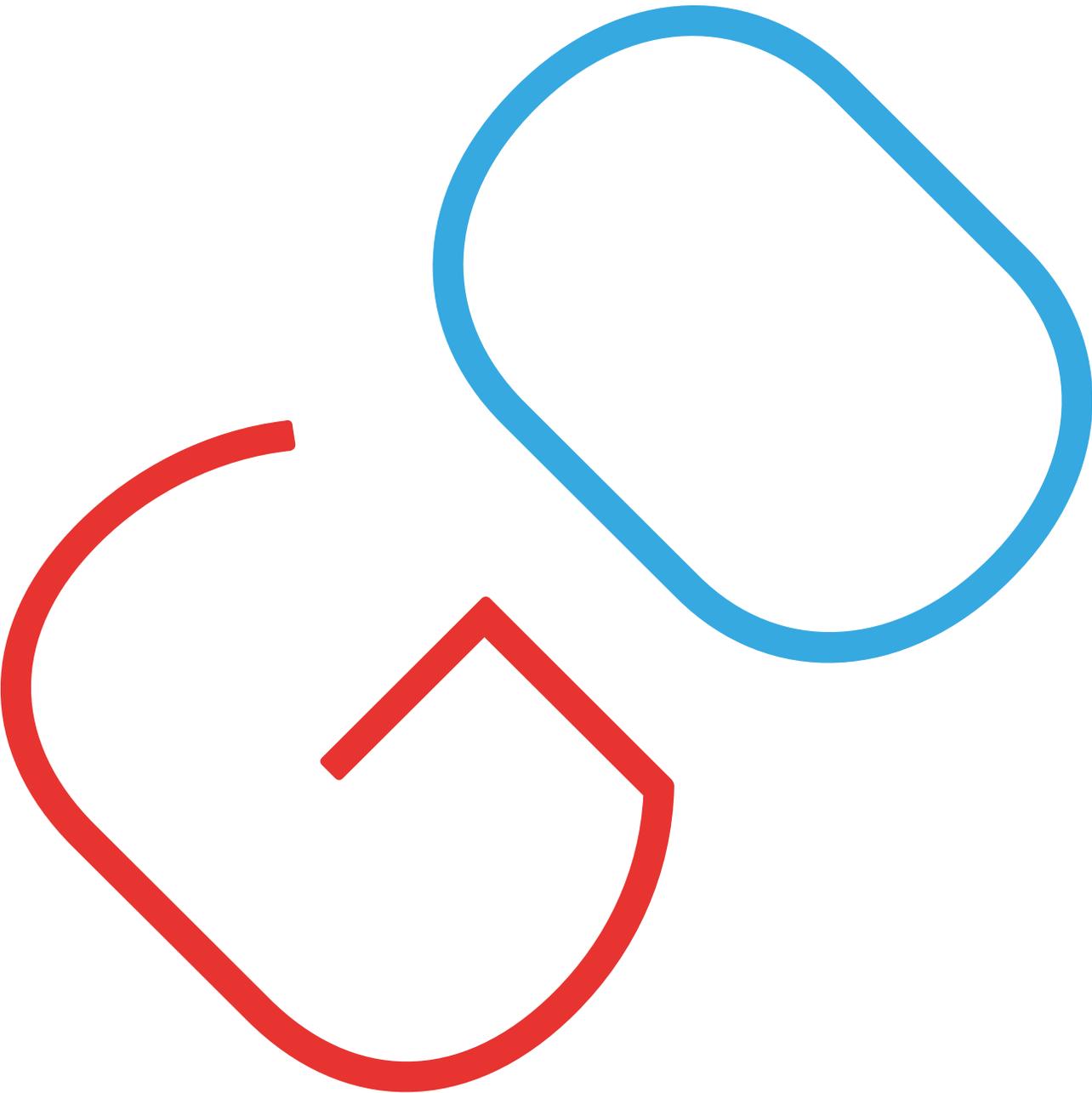
Représentation des compétences personnelles

- en tant que membre de la société
- en tant que professionnel·le·s

Questions principales

- Je le fais
- Je l'ai appris
- Je suis ainsi
- Je sais le faire
- Ce que j'en retiens

Présentation écrite / orale



verkauf professionell
vente professionel
vendita professionale