

Programme d'études professionnelles

5272

Vente de produits de quincaillerie

Secteur
de formation

7

Bâtiment
et travaux publics

Décroche
tes **rêves**

Québec 

Programme d'études professionnelles

5272

Vente de produits de quincaillerie

Secteur
de formation

7

Bâtiment
et travaux publics

Formation professionnelle et technique
et formation continue

Direction générale des programmes
et du développement

Équipe de production

Coordination

Manon Chiasson

Responsable de la formation sectorielle

Louis Bernier

Responsable de la formation sectorielle

Conception et rédaction

Michel Bédard

Enseignant

Commission scolaire des Premières-Seigneuries

Jocelyne Lavoie

Conseillère en élaboration de programmes d'études

Révision linguistique

Sous la responsabilité de la Direction des
communications du ministère de l'Éducation

Mise en page et édition

Sous la responsabilité de la Direction générale des
programmes et du développement du ministère de
l'Éducation

© Gouvernement du Québec
Ministère de l'Éducation, 2005–04-00054

ISBN 2-550-42537-5

Dépôt légal – Bibliothèque nationale du Québec, 2005

Remerciements

La production du présent document a été possible grâce à de nombreux collaborateurs ou collaboratrices des milieux du travail et de l'éducation. Le ministère de l'Éducation remercie les personnes suivantes.

Milieu du travail

Richard Adam

Quincaillerie Patrick Morin inc.
Joliette

Michel Bonneau

Corporation des maîtres électriciens du Québec
Montréal

Jean-Yves Côté

Quincaillerie Le Faubourg
Québec

Gaston Daigle

Canac-Marquis Grenier
Val-Bélair

Steve Dion

Quincaillerie R. Durand inc.
Québec

Yves Domé

Unicoop Saint-Charles
Saint-Charles de Bellechasse

Renée Fortin

Réno-Dépôt
Québec

Louis Gauthier

Quincaillerie Coop Sainte-Catherine
Sainte-Catherine-de-la-Jacques-Cartier

Odile Gingras

Canadian Tire Vanier
Vanier

Denis Lacoste

Quincaillerie François L'Espérance inc.
Pont-Viau, Laval

Gilles Lapierre

Charles E. Bédard ltée
Loretteville

François Lemieux

Quincaillerie R. Durand inc.
Neufchâtel

Pierre Paquet

Rona l'Entrepôt Saint-Bruno
Saint-Bruno

Louise Paré

Les entreprises Raoul Paré et Fille inc.
Eastbroughton

Marie-Josée Patry

Rona l'Entrepôt
Québec

Gabriel Pollender

Association des détaillants de matériaux de construction du Québec
Longueuil

Guy Roy

Comité sectoriel de main-d'œuvre du commerce de détail
Montréal

Dany St-Jean

Quincaillerie Ferlac
Dolbeau

Gaétan Tellier

Quincaillerie H. Matteau & Fils
Grand-Mère

Milieu de l'éducation

Michel Bélisle

Commission scolaire des Bois-Francs
Victoriaville

Claude Couture

Commission scolaire De La Jonquière
Jonquière

Lucien Gaudet

Commission scolaire des Bois-Francs
Victoriaville

Claude Girard

Commission scolaire des Portages-de-l'Outaouais
Hull

Gilles Graveline

Commission scolaire des Portages-de-l'Outaouais
Hull

Raymond Hébert

Commission scolaire du Chemin-du-Roy
Trois-Rivières

Patricia Lapierre

Comité sectoriel de main-d'œuvre du commerce de détail
Montréal

Josette Lebel

Commission scolaire de Laval
Laval

Daniel Marc

École des métiers de la construction
Commission scolaire de Montréal

Georges Michaud

Commission scolaire Kamouraska–Rivière-du-Loup
Rivière-du-Loup

Jacques Prévost

CSST, Direction régionale
Chaudière-Appalaches

Robert Renaud

Commission scolaire des Premières-Seigneuries
Beauport

Paul Thériault

Commission scolaire De La Jonquière
Jonquière

Gilles Thibault

Commission scolaire des Navigateurs
Charny

Denis Tremblay

Commission scolaire de Rouyn-Noranda
Rouyn-Noranda

Table des matières

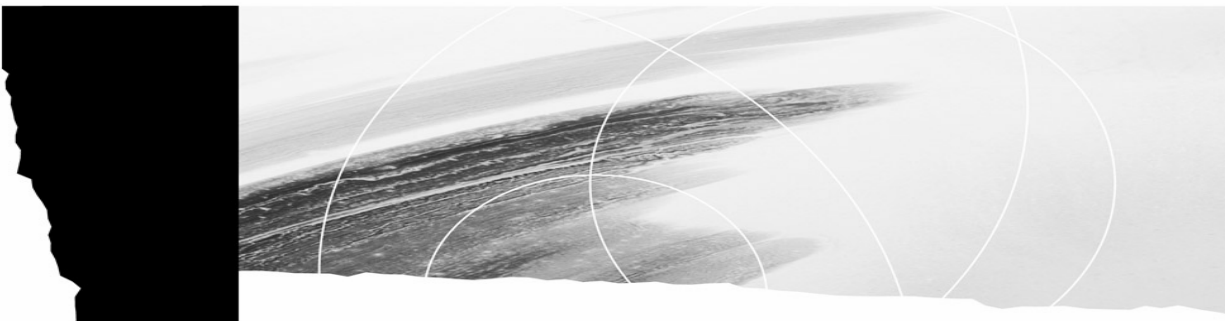
Présentation du programme d'études	1
Vocabulaire	3

Première partie

Buts de la formation et objectifs généraux	7
Compétences du programme d'études et matrice	9
Harmonisation	11

Deuxième partie

Objectifs	
Métier et formation	15
Recherche et traitement de l'information	17
Communication en milieu de travail	19
Santé et sécurité	21
Travaux d'atelier	23
Manutention de marchandise	25
Opérations d'approvisionnement	27
Techniques de vente	29
Vente et location d'outillage	31
Plans et devis	33
Matériaux et techniques de construction	35
Vente de produits et de matériaux de construction	37
Vente de produits de plomberie et de chauffage	39
Techniques de merchandising	43
Vente de produits au rayon de l'électricité	45
Vente de produits de revêtement de sol	47
Vente de produits de revêtement de mur	49
Préparation de soumission	51
Recherche d'emploi	53
Intégration au milieu de travail	55



5272

Vente de produits de quincaillerie

Année d'approbation : 2003

Type de sanction :	Diplôme d'études professionnelles
Nombre d'unités :	74
Nombre de modules :	20
Durée totale :	1 110 heures

Pour être admis au programme *Vente de produits de quincaillerie*, il suffit de satisfaire à l'une des conditions suivantes :

- Pour la personne titulaire d'un diplôme d'études secondaires ou de son équivalent reconnu, aucune condition d'admission supplémentaire n'est requise.

OU

- Pour la personne âgée d'au moins 16 ans au 30 septembre de l'année scolaire au cours de laquelle elle commence sa formation, la condition d'admission suivante s'ajoute : avoir obtenu les unités de 4^e secondaire en langue d'enseignement, en langue seconde et en mathématique ou des apprentissages reconnus équivalents.

OU

- Pour la personne âgée d'au moins 18 ans, la réussite du test de développement général et la réussite du cours 2032-2 en français langue d'enseignement ou des apprentissages reconnus équivalents, sont requis comme préalables fonctionnels.

OU

- Pour la personne ayant obtenu les unités de 3^e secondaire en langue d'enseignement, en langue seconde et en mathématique dans des programmes d'études établis par le ministre, on exige la poursuite, en concomitance avec sa formation professionnelle, de sa formation générale afin d'obtenir les unités qui lui manquent parmi les suivantes : 4^e secondaire en langue d'enseignement, langue seconde et mathématique dans des programmes d'études établis par le ministre.

Présentation du programme d'études

Le curriculum de formation duquel est issu ce programme d'études s'appuie sur des responsabilités partagées entre le ministère de l'Éducation d'une part, qui assume l'élaboration du programme et les guides de soutien à l'enseignement et, d'autre part, les établissements d'enseignement, qui assurent l'application du programme et de l'évaluation.

Les programmes constituent le cadre de référence à l'intérieur duquel les enseignantes et les enseignants sont appelés à exercer leur profession. Ils délimitent leurs interventions pédagogiques en précisant les grandes orientations éducatives à privilégier et les objectifs d'apprentissage à atteindre avec les élèves. La réussite du programme assure à l'élève la qualification pour exercer son métier en fonction des compétences attendues à l'entrée sur le marché du travail et la teneur de ses apprentissages permet une certaine polyvalence.

La durée du programme est de 1 110 heures; de ce nombre, 660 heures sont consacrées à l'acquisition de compétences liées directement à la maîtrise des tâches du métier et 450 heures, à l'acquisition de compétences générales liées à des activités de travail ou de vie professionnelle. Le programme est divisé en 20 modules dont la durée varie de 30 heures à 120 heures. Cette durée comprend le temps consacré à l'évaluation des apprentissages aux fins de la sanction des études et à l'enseignement correctif.

Titre du module	Code	Module	Durée	Unités
Métier et formation	329152	1	30	2
Recherche et traitement de l'information	329163	2	45	3
Communication en milieu de travail	329172	3	30	2
Santé et sécurité	329182	4	30	2
Travaux d'atelier	329194	5	60	4
Manutention de marchandise	329202	6	30	2
Opérations d'approvisionnement	329212	7	30	2
Techniques de vente	329224	8	60	4
Vente et location d'outillage	329233	9	45	3
Plans et devis	329245	10	75	5
Matériaux et techniques de construction	329256	11	90	6
Vente de produits et de matériaux de construction	329267	12	105	7
Vente de produits de plomberie et de chauffage	329278	13	120	8
Techniques de merchandising	329282	14	30	2
Vente de produits au rayon de l'électricité	329296	15	90	6
Vente de produits de revêtement de sol	329302	16	30	2
Vente de produits de revêtement de mur	329316	17	90	6
Préparation de soumission	329322	18	30	2
Recherche d'emploi	329332	19	30	2
Intégration au milieu de travail	329344	20	60	4

Vocabulaire

Programme

Un programme comprend des objectifs et un contenu obligatoires et peut comprendre des objectifs et un contenu indicatifs qui doivent être enrichis ou adaptés selon les élèves qui reçoivent les services (Loi sur l'instruction publique, article 461).

Compétence

Une compétence est un pouvoir d'agir, de réussir et de progresser qui permet de réaliser adéquatement des tâches ou des activités de travail et qui se fonde sur un ensemble organisé de savoirs (ce qui implique certaines connaissances, habiletés de divers domaines, perceptions, attitudes, etc.).

Objectifs

L'objectif traduit la partie opérationnelle de la compétence à acquérir selon des exigences précises et en termes pratiques pour l'apprentissage, l'enseignement et l'évaluation. Ces objectifs sont définis en fonction 1- d'un comportement ou 2- d'une situation.

L'objectif traduit également des repères pour les apprentissages liés à l'atteinte de la compétence. Ces repères sont groupés en fonction des éléments de la compétence (objectif de comportement) ou des phases du plan de mise en situation (objectif de situation) de l'objectif opérationnel.

1. Objectif défini en fonction d'un comportement

L'objectif défini en fonction d'un comportement est relativement fermé et il décrit les actions et les résultats attendus de l'élève. Il comprend les composantes suivantes :

- *L'énoncé de la compétence*, qui résulte de l'analyse de la situation de travail, des buts généraux du programme et, dans certains cas, d'autres déterminants.
- *Les éléments de la compétence*, qui décrivent les éléments essentiels à la compréhension de la compétence elle-même, sous la forme de comportements particuliers. On y évoque les grandes étapes d'exécution d'une tâche ou les principales composantes de la compétence.
- *Les conditions d'évaluation* définissent ce qui est nécessaire ou permis à l'élève durant l'épreuve permettant de vérifier s'il ou elle a atteint l'objectif; on peut ainsi appliquer les mêmes conditions d'évaluation partout.
- *Les critères de performance*, définissent des exigences à respecter et accompagnent chacun des éléments. Ils permettent de porter un jugement rigoureux sur l'atteinte de la compétence. Pour l'ensemble de la compétence, sans être associés à un élément spécifique, ils décrivent des exigences liées à l'accomplissement d'une tâche ou d'une activité et donnent des indications sur le niveau de performance recherché ou sur la qualité globale du produit ou du service. Ils sont alors rattachés à l'ensemble ou à plusieurs éléments de la compétence.

L'évaluation des apprentissages porte sur les résultats attendus.

2. Objectif défini en fonction d'une situation

L'objectif défini en fonction d'une situation est relativement ouvert et il décrit les phases d'une situation éducative dans laquelle se retrouve l'élève. Les produits et les résultats varient selon les personnes. L'objectif défini en fonction d'une situation comprend les composantes suivantes :

- *L'énoncé de la compétence*, qui résulte de l'analyse de la situation de travail, des buts généraux du programme et, dans certains cas, d'autres déterminants.
- *Les éléments de la compétence*, qui mettent en évidence les éléments essentiels de la compétence et permettent une meilleure compréhension de celle-ci quant à l'intention poursuivie.
- *Le plan de mise en situation*, qui décrit, dans ses grandes lignes, la situation éducative dans laquelle on place l'élève pour lui permettre d'acquérir la compétence visée. Il comporte habituellement trois phases d'apprentissage telles :
 - une phase d'information;
 - une phase de réalisation;
 - une phase de synthèse.
- *Les conditions d'encadrement*, qui définissent les balises à respecter et les moyens à mettre en place, de façon à rendre possibles les apprentissages et à avoir les mêmes conditions partout. Elles peuvent comprendre des principes d'action ou des modalités particulières.
- *Les critères de participation*, qui décrivent les exigences de participation que l'élève doit respecter pendant l'apprentissage. Ils portent sur la façon d'agir et non sur des résultats à obtenir en fonction de la compétence visée. Des critères de participation sont généralement présentés pour chacune des phases du plan de mise en situation.

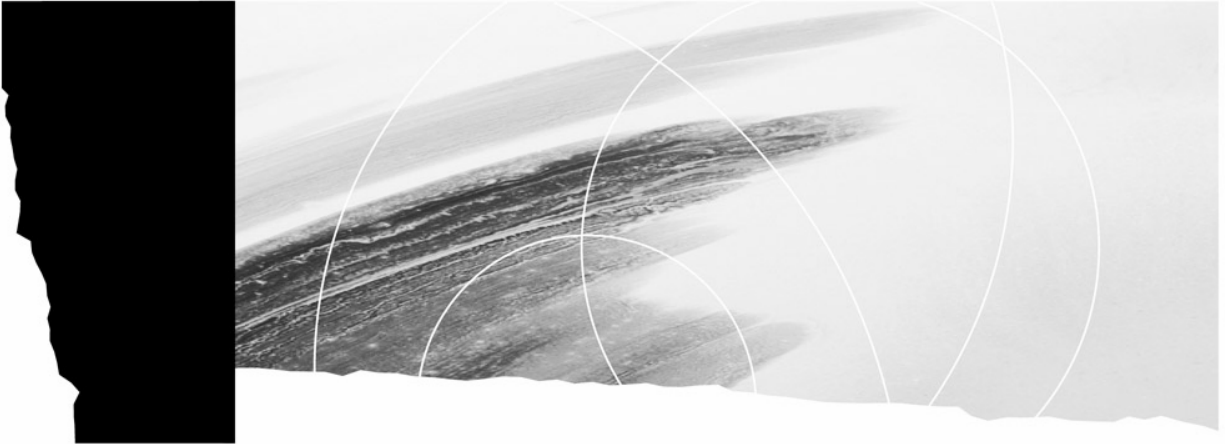
L'évaluation porte sur la participation de l'élève aux activités proposées selon le plan de mise en situation.

Module

Le module est une unité constitutive ou composante d'un programme d'études comprenant un objectif prescriptif et les savoirs liés à la compétence qui sont des repères présentés à titre indicatif.

Unité

L'unité est un étalon servant à exprimer la valeur de chacun des modules d'un programme d'études en leur attribuant un certain nombre de points pouvant s'accumuler pour l'obtention d'un diplôme ou d'une attestation; l'unité correspond à quinze heures de formation.



Première partie

**Buts de la formation et objectifs
généraux**

**Compétences du programme d'études
et matrice**

Harmonisation

Buts de la formation et objectifs généraux

Le programme *Vente de produits de quincaillerie* prépare à l'exercice du métier de conseillère-vendeuse et conseiller-vendeur en quincaillerie.

Les buts de la formation en *Vente de produits de quincaillerie* sont définis à partir des buts généraux de la formation professionnelle et en tenant compte, en particulier, de la situation de travail. Ces buts sont les suivants :

Rendre la personne efficace dans l'exercice d'une profession

- Lui permettre d'effectuer correctement, en obtenant des résultats acceptables, dès l'entrée sur le marché du travail, les tâches et les activités du métier.
- Lui permettre d'évoluer convenablement dans l'exercice de son travail en favorisant :
 - l'acquisition des habiletés intellectuelles permettant des choix judicieux ainsi que la capacité à résoudre des problèmes au moment de l'exécution des tâches;
 - la capacité d'utiliser correctement les habiletés techniques nécessaires à l'exécution des tâches;
 - la capacité de communiquer efficacement avec ses collègues et son employeur;
 - la capacité de planifier son travail et d'en assurer le suivi;
 - le renforcement des habitudes de précision, de concentration et de respect des normes;
 - le renforcement des habitudes d'ordre et de propreté;
 - le développement d'une attitude de prévention en matière de santé et de sécurité au travail.

Assurer l'intégration de la personne à la vie professionnelle

- Favoriser la connaissance du marché du travail en général et du contexte particulier de la vente en quincaillerie.
- Permettre la connaissance de ses droits et de ses responsabilités comme travailleuse ou travailleur.
- Permettre une intégration harmonieuse au marché du travail.

Favoriser, chez la personne, l'évolution et l'approfondissement des savoirs professionnels

- Permettre une compréhension minimale des principes sous-jacents aux techniques utilisées.
- Permettre l'acquisition de méthodes de travail et du sens de la discipline.
- Permettre le développement de l'initiative, de l'autonomie et du sens des responsabilités.
- Permettre le développement de l'habitude de s'autoévaluer.
- Permettre le développement du goût de se renseigner sur tout ce qui se rapporte au métier et du souci de se tenir à jour.

Assurer la mobilité professionnelle de la personne

- Permettre le développement d'attitudes positives à l'égard des changements technologiques et des situations nouvelles.
- Permettre d'accroître sa capacité d'apprendre, de s'informer et de se documenter.
- Permettre de se préparer à la recherche dynamique d'un emploi.

Les objectifs généraux du programme *Vente de produits de quincaillerie* sont présentés ci-après. Ils sont accompagnés des énoncés de compétences liés à chacun des objectifs opérationnels qu'ils regroupent.

Faire acquérir à l'élève les compétences nécessaires à une intégration harmonieuse au milieu scolaire et au milieu du travail.

- Se situer au regard du métier et de la démarche de formation.
- Prévenir les atteintes à la santé et à la sécurité.
- Communiquer en milieu de travail.
- Utiliser des moyens de recherche d'emploi.
- S'intégrer au milieu du travail.

Faire acquérir à l'élève les compétences nécessaires à la vente-conseil dans le domaine de la quincaillerie.

- Offrir un service de vente et de location d'outillage.
- Offrir un service de vente de produits et de matériaux de construction.
- Offrir un service de vente de produits de plomberie et de chauffage.
- Offrir un service de vente de produits au rayon de l'électricité.
- Offrir un service de vente de produits de revêtement de sol.
- Offrir un service de vente de produits de revêtement de mur.

Faire acquérir à l'élève les compétences nécessaires à la prestation de services complémentaires à la vente-conseil dans le domaine de la quincaillerie.

- Effectuer des travaux d'atelier.
- Effectuer des opérations d'approvisionnement.
- Préparer une soumission pour un projet de construction ou de rénovation résidentielle.

Faire acquérir à l'élève les compétences nécessaires à sa polyvalence et à son efficacité dans le domaine de la vente en quincaillerie.

- Rechercher et traiter de l'information.
- Manutentionner de la marchandise.
- Utiliser des techniques de vente.
- Interpréter des plans et des devis.
- Distinguer les matériaux et les techniques de construction d'un bâtiment résidentiel.
- Utiliser des techniques de merchandising.

Compétences du programme d'études et matrice

Liste des compétences

Se situer au regard du métier et de la démarche de formation.
Rechercher et traiter de l'information.
Communiquer en milieu de travail.
Prévenir les atteintes à la santé et à la sécurité sur les chantiers de construction.
Effectuer des travaux d'atelier.
Manutentionner de la marchandise.
Effectuer des opérations d'approvisionnement.
Utiliser des techniques de vente.
Offrir un service de vente et de location d'outillage.
Interpréter des plans et des devis.
Distinguer les matériaux et les techniques de construction d'un bâtiment résidentiel.
Offrir un service de vente de produits et de matériaux de construction.
Offrir un service de vente de produits de plomberie et de chauffage.
Utiliser des techniques de merchandising.
Offrir un service de vente de produits au rayon de l'électricité.
Offrir un service de vente de produits de revêtement de sol.
Offrir un service de vente de produits de revêtement de mur.
Préparer une soumission pour un projet de construction ou de rénovation résidentielle.
Utiliser des moyens de recherche d'emploi.
S'intégrer au milieu de travail.

Matrice des compétences

La matrice des compétences met en évidence les compétences générales (ou activités de travail ou de vie professionnelle), les compétences particulières (ou propres au métier) ainsi que les grandes étapes du processus de travail.

Le tableau est à double entrée permettant de voir les liens qui unissent des éléments placés à l'horizontale et ceux placés à la verticale. Le symbole (Δ) montre qu'il existe une relation entre une compétence particulière et une étape du processus de travail. Le symbole ($\circ$) marque quant à lui un rapport entre une compétence générale et une compétence particulière. Des symboles noircis indiquent, en plus, que l'on tient compte de ces liens dans la formulation d'objectifs visant l'acquisition de compétences particulières. La logique qui a présidé à la conception de la matrice influe sur la séquence d'enseignement des modules. De façon générale, on prend en considération une certaine progression dans la complexité des apprentissages et le développement de l'autonomie de l'élève. De ce fait, l'axe vertical présente les compétences particulières dans l'ordre à privilégier pour l'enseignement et sert de point de départ pour l'agencement de l'ensemble des modules. Certains deviennent ainsi préalables à d'autres ou doivent être vus en parallèle.

MATRICE DES COMPÉTENCES																					
COMPÉTENCES PARTICULIÈRES				COMPÉTENCES GÉNÉRALES										PROCESSUS							
	Numéro de la compétence			Se situer au regard du métier et de la démarche de formation	Rechercher et traiter de l'information	Communiquer en milieu de travail	Prévenir les atteintes à la santé et à la sécurité au travail sur les chantiers de construction	Manutentionner de la marchandise	Utiliser des techniques de vente	Interpréter des plans et des devis	Distinguer les matériaux et les techniques de construction d'un bâtiment résidentiel	Utiliser des techniques de merchandising	Utiliser des moyens de recherche d'emploi	Accueillir la cliente ou le client	Clarifier les besoins	Proposer un produit ou un service	Fournir de l'information sur le produit ou le service	Conclure la vente et préparer la facture	Préparer la commande ou la marchandise	Assurer le suivi après vente	
	Type d'objectif																				
	Durée (h)																				
Numéro de la compétence				1	2	3	4	6	8	10	11	14	19								
Type d'objectif				s	c	s	s	c	c	c	c	c	c								
Durée (h)				30	45	30	30	30	60	75	90	30	30								
Vente de produits de quincaillerie	5	c	60	O	●	●	●						O						▲		
Effectuer des travaux d'atelier	7	c	30	O	●	●	●	●					O						▲	▲	
Effectuer des opérations d'approvisionnement	9	c	45	O	●	●	●	●	●				O	▲	▲	▲	▲	▲	△	△	
Offrir un service de vente et de location d'outillage	12	c	105	O	●	●	●	●	●	●	●		O	▲	▲	▲	▲	△		△	
Offrir un service de vente de produits et de matériaux de construction	13	c	120	O	●	●	●	O	●	●	O		O	▲	▲	▲	▲	△	△	△	
Offrir un service de vente de produits de plomberie et de chauffage	15	c	90	O	●	●	●	O	●	●	O	●	O	▲	▲	▲	▲	△	△	△	
Offrir un service de vente de produits au rayon de l'électricité	16	c	30	O	●	●	●	●	●	●	●	●	O	▲	▲	▲	▲	△	▲	△	
Offrir un service de vente de produits de revêtement de sol	17	c	90	O	●	●	●	●	●	O		●	O	▲	▲	▲	▲	△	▲	△	
Offrir un service de vente de produits de revêtement de mur	18	c	30	O	●	●		O	●	●	●	O	O	△	△	▲	▲	△	△	△	
Préparer une soumission pour un projet de construction ou de rénovation résidentielle	20	s	60	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	△	△	△	△	△	△	△	
S'intégrer au milieu de travail																					

Harmonisation

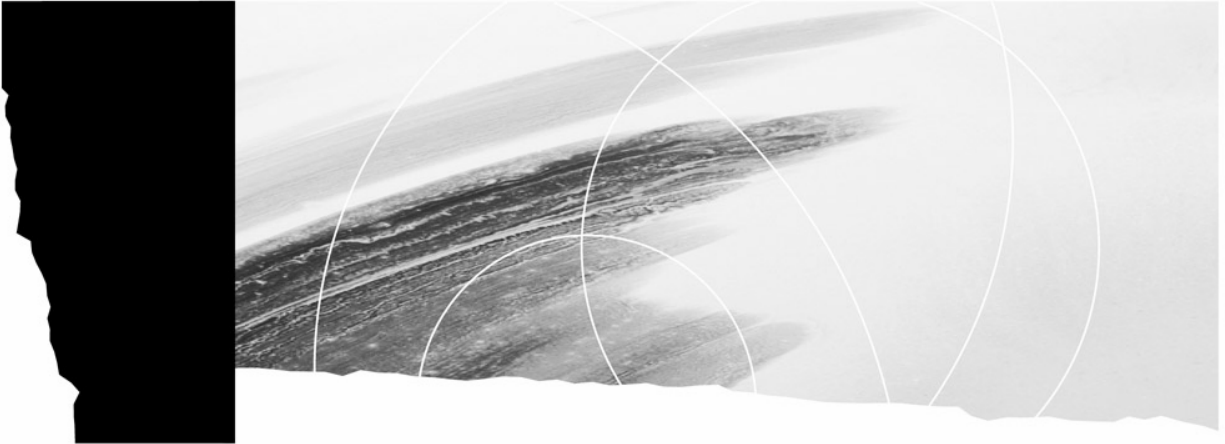
L'harmonisation des programmes d'études professionnelles et techniques est une orientation ministérielle. Elle consiste à établir des similitudes et une continuité entre les programmes d'études du secondaire et ceux du collégial, que ce soit dans un même secteur de formation ou dans des secteurs de formation différents en vue d'éviter la duplication des offres de formation, de reconnaître les compétences acquises et de faciliter les parcours de formation.

L'harmonisation contribue à établir une offre cohérente de formation, en particulier à faire en sorte que les fonctions de travail auxquelles préparent les programmes d'études soient bien identifiées et distinguées. S'il arrive que l'exercice de ces fonctions nécessite l'acquisition de compétences communes, les travaux d'harmonisation permettent de les repérer. Toutefois, même en l'absence de compétences communes, les programmes d'études n'en sont pas moins harmonisés.

L'harmonisation est dite interordres lorsqu'elle porte sur des programmes d'études d'ordres d'enseignement différents, elle est intra-ordre lorsqu'elle porte sur des programmes d'études d'un même ordre d'enseignement elle est intersectorielle lorsqu'elle porte sur des programmes d'études de secteurs de formation différents.

Les travaux menés dans une perspective d'harmonisation des programmes d'études permettent, notamment, et le cas échéant, la mise à jour de leur communauté de compétences. Les compétences partagées par deux programmes d'études ou plus et dont l'acquisition de l'une permet la reconnaissance de l'autre sont dites communes. Des compétences communes ayant le même énoncé et dont toutes les composantes sont le calque l'une de l'autre sont dites identiques; lorsque des compétences communes ne sont pas identiques, mais présentent un niveau de similitude tel qu'elles sont de valeur égale, elles sont dites équivalentes.

Les travaux d'harmonisation réalisés pour le programme *Vente de produits de quincaillerie* n'ont pas permis d'identifier, pour le moment, de compétences communes avec d'autres programmes d'études.



Deuxième partie

Objectifs

Objectif de situation

Énoncé de la compétence

Se situer au regard du métier et de la démarche de formation.

Éléments de la compétence

- Connaître la réalité du métier.
- Comprendre le programme de formation.
- Évaluer son orientation professionnelle.

Plan de mise en situation

Phase d'information

- S'informer sur le marché du travail dans le domaine de la vente de produits de quincaillerie : types d'entreprises; types de produits ou de services offerts; nouvelles tendances dans le domaine de l'habitation; perspectives d'emploi; rémunération et possibilités d'avancement.
- S'informer sur la nature et les exigences de l'emploi en vente de produits de quincaillerie : tâches; conditions de travail; réglementation et normes qui régissent le domaine.
- Présenter les données recueillies au cours d'une rencontre de groupe et discuter de sa perception du métier : avantages; inconvénients; exigences.

Phase de réalisation

- Discuter des habiletés, des attitudes, des aptitudes et des connaissances nécessaires à la pratique du métier.
- Discuter de la relation entre le programme de formation en vente de produits de quincaillerie et la situation de travail des conseillères-vendeuses ou conseillers-vendeurs qualifiés dans ce domaine.
- S'exprimer sur la démarche de formation.

Phase de synthèse

- Produire un rapport dans lequel on doit :
 - préciser ses goûts, ses aptitudes et son intérêt pour la vente de produits de quincaillerie;
 - évaluer son orientation professionnelle en comparant les aspects et les exigences du métier avec ses goûts, ses aptitudes et ses champs d'intérêt.

Conditions d'encadrement

- Favoriser un climat d'épanouissement personnel et d'intégration professionnelle.
- Privilégier les échanges d'opinions entre les élèves et viser à ce que toutes et tous puissent s'exprimer.
- Motiver les élèves à entreprendre les activités proposées.
- Permettre aux élèves d'avoir une vue juste du métier.
- Fournir aux élèves les moyens d'évaluer leur orientation professionnelle avec honnêteté et objectivité.
- Organiser la visite d'une entreprise représentative du domaine de la vente de produits de quincaillerie.
- Assurer la disponibilité de la documentation pertinente : information sur le métier; programme de formation; monographies; etc.
- Organiser une rencontre avec des spécialistes du métier.
- Sensibiliser les élèves à la nécessité de se perfectionner continuellement, notamment en s'informant sur les nouveaux produits offerts en quincaillerie ainsi que sur les tendances dans le domaine de l'habitation.

Critères de participation

Phase d'information

- Recueille des données sur la majorité des sujets à traiter.
- Exprime sa perception du métier au cours d'une rencontre de groupe, en faisant le lien avec les données recueillies.

Phase de réalisation

- Donne son opinion sur quelques-unes des exigences auxquelles il faut satisfaire pour pratiquer le métier.
- Examine les documents fournis.
- Écoute les explications.
- Exprime sa perception du programme de formation au cours d'une rencontre de groupe, en faisant le lien avec le métier.

Phase de synthèse

- Produit un rapport contenant :
 - une description sommaire de ses goûts, de ses champs d'intérêt et de ses aptitudes;
 - des explications sur son orientation professionnelle en faisant, de façon explicite, les liens demandés;
 - une justification de la confirmation de son orientation professionnelle.

Objectif de comportement**Énoncé de la compétence**

Rechercher et traiter de l'information.

Conditions d'évaluation

- Individuellement.
- En classe-magasin.
- À partir d'une demande relative à la recherche de produits et au traitement de données informatisées pour un projet donné; de directives; d'une liste d'articles de quincaillerie.
- À l'aide d'un ordinateur comprenant une connexion Internet et des banques de données informatisées sur des produits et des services de quincaillerie; d'un logiciel de quincaillerie; d'échantillons, d'unités de démonstration, de catalogues de fournisseurs, de fiches signalétiques et de microfiches; d'un téléphone, d'un télécopieur, d'une visionneuse à microfiches, d'un lecteur optique ou d'une radio haute fréquence.

Éléments de la compétence**Critères de performance**

1 Prendre connaissance de la demande.

- Justesse de l'interprétation des objectifs de la recherche.

2 Sélectionner les sources de référence.

- Choix des sources de référence appropriées.
- Diversité et exhaustivité de la sélection des sources de référence.
- Justesse des critères de recherche.

3 Recueillir l'information.

- Pertinence et exhaustivité de la collecte de données relatives à un produit, à un fournisseur et aux nouveautés dans le domaine de la quincaillerie.
- Tri judicieux des données en fonction de leur pertinence.
- Validation de la pertinence des données recueillies auprès de la personne responsable.
- Utilisation judicieuse des sources de référence informatisées ou traditionnelles.
- Sauvegarde et classement méthodique des données recueillies.
- Utilisation correcte des appareils de télécommunication.

4 Traiter des données informatisées propres au domaine de la quincaillerie.

- Clarté, précision et exhaustivité des données relatives aux étiquettes, aux factures, à l'historique des ventes et aux commandes.
- Mise en forme correcte de l'information.
- Respect des règles d'orthographe et de grammaire.
- Exploitation judicieuse du logiciel de quincaillerie.

Et pour l'ensemble de la compétence :

- Respect des règles d'éthique professionnelle.
- Respect des politiques du magasin.
- Respect des principes de qualité du service.
- Application rigoureuse d'une méthodologie de recherche.
- Utilisation correcte des outils de télécommunication.

Objectif de situation

Énoncé de la compétence

Communiquer en milieu de travail.

Éléments de la compétence

- Connaître les principes de la communication.
- Appliquer les techniques et les principes de la communication particuliers au milieu de la vente en quincaillerie.
- Appliquer les techniques et les principes relatifs au travail d'équipe.
- Prendre conscience de ses forces et de ses limites relativement à sa capacité de communiquer.

Plan de mise en situation

Phase d'information

- S'informer sur les éléments du processus de communication.
- Inventorier les obstacles à la communication ainsi que les éléments qui permettent une communication efficace.
- S'informer sur les caractéristiques de la communication verbale et non verbale.
- S'informer sur les principales difficultés éprouvées lors de communication en milieu de travail.
- Examiner sa façon de communiquer à partir de situations vécues dans sa vie personnelle.

Phase de réalisation

- Participer à des activités de groupe permettant de mettre en pratique les différentes techniques de communication utilisées dans un contexte de vente : écoute active; questions; reformulations; etc.
- Participer à des mises en situation permettant d'adopter des attitudes et des comportements appropriés à différents types de clientes et de clients : particuliers; travailleurs et travailleuses de différents corps de métiers; entrepreneurs et entrepreneuses; etc..
- Participer à des mises en situation permettant d'acquérir les attitudes et les comportements pour répondre à des demandes de renseignements, traiter des plaintes et composer avec des situations particulières.
- Participer à des mises en situation permettant d'acquérir les attitudes et les comportements permettant d'établir des relations de collaboration au sein d'une équipe de travail.

Phase de synthèse

- Analyser individuellement des situations permettant de mettre en évidence ses points forts et ses limites relativement à la communication et au travail d'équipe.
- Produire un rapport faisant état de ses points forts et de ses limites en matière de communication et de travail d'équipe.

Conditions d'encadrement

- Fournir les sources d'information nécessaires.
- Créer un climat d'épanouissement personnel.
- Faciliter les échanges de points de vue par l'application de techniques d'animation.
- Stimuler l'expression individuelle.
- Fournir le soutien nécessaire à l'exécution des activités.
- Encourager l'application de techniques de communication à l'intérieur du groupe.
- Concevoir des mises en situation représentatives du milieu de travail.
- Assurer un encadrement favorisant le souci de la tenue vestimentaire, de la propreté et de l'apparence générale.
- Utiliser des moyens tels le film vidéo et le magnétoscope pour observer et analyser les comportements.
- Faciliter les échanges d'idées ou d'opinions par l'application de techniques d'animation.
- Encourager et soutenir les élèves éprouvant des difficultés à communiquer.

Critères de participation

Phase d'information

- Consulte les sources d'information mises à sa disposition.
- Indique au moins un point fort et un point faible en ce qui a trait à sa façon de communiquer.

Phase de réalisation

- Participe aux différentes activités.
- Recherche les attitudes et les comportements propres à la conseillère-vendeuse ou au conseiller-vendeur de produits de quincaillerie.
- Recherche les attitudes et les comportements propres à favoriser la collaboration au sein d'une équipe de travail.

Phase de synthèse

- Produit un rapport indiquant :
 - au moins trois points forts et trois points faibles en matière de communication et de travail d'équipe;
 - au moins deux moyens à prendre afin de corriger ses lacunes en matière de communication et de travail d'équipe.

Objectif de situation

Énoncé de la compétence

Prévenir les atteintes à la santé et à la sécurité sur les chantiers de construction.

Éléments de la compétence

- Connaître les principes de la prévention.
- Comprendre l'organisation de la prévention.
- Connaître les notions d'hygiène industrielle.
- Connaître le système d'information sur les matières dangereuses utilisées au travail (SIMDUT).
- Connaître les équipements de protection individuelle et collective en général.
- Connaître l'outillage en général.
- Connaître l'importance d'une bonne tenue des lieux de travail.
- Connaître les règles de sécurité propres aux espaces clos.
- Connaître les risques liés à l'électricité, au travail avec le feu, à la machinerie lourde, aux tranchées et aux excavations.
- Connaître les règles de sécurité pour le travail en hauteur.
- Connaître les mesures d'urgence à prendre en cas d'accident.

Plan de mise en situation

Phase d'information

- Prendre connaissance des objectifs en cours.
- Se sensibiliser à l'importance de la santé et de la sécurité au travail.
- Recueillir des renseignements sur les sujets traités.

Phases de réalisation

- Porter un jugement et exprimer son opinion sur les sujets abordés.
- Poser des questions.

Phases de synthèse

- Revoir les éléments et les concepts importants du cours.
- Discuter de l'application de ces éléments et concepts dans l'exercice du métier de conseillère-vendeuse ou conseiller-vendeur en quincaillerie.
- Évaluer son adhésion à ces éléments et concepts, et la confirmer dans un rapport.

Conditions d'encadrement

- Assurer la disponibilité d'une salle et du matériel appropriés.
- Présenter le contenu du cours de manière dynamique et pratique.
- Privilégier les discussions de groupe.
- Utiliser un matériel didactique approprié (tableaux, transparents, films, fiches d'information, logiciels, etc.).
- Fournir des exemplaires de la *Loi sur la santé et la sécurité au travail* (S-2.1) et du *Code de sécurité pour les travaux de construction* (S-21., r. 6).

Critères de participation

Phase d'information

- Participe à au moins 90 p. 100 du cours : 18 des 20 unités du cours, les unités 1 et 2 étant obligatoires.
- Recueille des renseignements sur les sujets traités.

Phase de réalisation

- Écoute attentivement les explications.
- Donne son opinion sur les différents aspects de la santé et de la sécurité traités.
- Pose des questions et donne des réponses pertinentes.
- Fait un examen sérieux des documents fournis.
- Discute de la pertinence des éléments de santé et de sécurité au travail au regard de certaines tâches.

Phase de synthèse

- Produit un rapport précisant :
 - les éléments essentiels relatifs à la santé et la sécurité dans l'exercice du métier;
 - sa perception de l'importance de la santé et de la sécurité au travail;
 - les points forts et les points faibles du cours de même que les améliorations possibles.

Objectif de comportement**Énoncé de la compétence**

Effectuer des travaux d'atelier.

Conditions d'évaluation

- Individuellement.
- À partir d'un projet de rénovation comportant des travaux mineurs de menuiserie, de plomberie, de peinture et d'entretien général; de directives de travail; de croquis comportant des dimensions.
- À l'aide de l'outillage et de l'équipement nécessaires (outils manuels, électriques, pneumatiques et mécaniques); de matériaux divers et des manuels d'utilisation des outils; des directives des fabricants.

Champ d'application

Travaux d'entretien et de réparation courants sur certains composants d'une résidence nécessitant le recours à des techniques de construction appliquées à différents types de matériaux tels du verre, du bois, du métal, du plastique, du béton, de la céramique, etc.

Éléments de la compétence

- 1 Choisir l'outillage et l'équipement.
- 2 Effectuer des travaux de menuiserie courants comportant des opérations de :
 - coupe;
 - perçage;
 - clouage;
 - vissage;
 - collage;
 - rivetage;
 - sablage.

Critères de performance

- Choix approprié de l'outillage et de l'équipement nécessaires aux travaux.
- Calcul exact des dimensions des matériaux.
- Assemblage minutieux des matériaux.
- Finition rigoureuse.
- Respect des croquis.
- Application correcte des techniques

- | | |
|---|---|
| <p>3 Effectuer des travaux mineurs d'installation, d'entretien et de réparation des composants d'un bâtiment :</p> <ul style="list-style-type: none"> – réparer une toiture; – réparer une fenêtre et une moustiquaire; – tirer des joints de plâtre; – installer des portes et des fenêtres; – installer un plafond suspendu. | <ul style="list-style-type: none"> • Choix approprié des opérations à exécuter. • Application correcte des techniques d'installation, d'entretien et de réparation. • Vérification minutieuse de la qualité du travail. |
| <p>4 Installer des revêtements de mur et de sol.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Respect des techniques d'installation recommandées par le fabricant. • Installation correcte des parures de finition des murs : moulures; gorges; etc. |
| <p>5 Effectuer des réparations mineures sur un système de plomberie.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Application correcte des techniques de soudage, de collage et de coupe de tuyaux. • Réparation ou remplacement correct des pièces défectueuses. • Vérification minutieuse de la qualité du travail. |
| <p>6 Effectuer des travaux de peinture.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Préparation correcte de la surface. • Homogénéité du mélange de peinture. • Respect de la méthode d'application de la peinture prescrite par le fabricant. |
- Et pour l'ensemble de la compétence :*
- Respect des règles de santé et de sécurité au travail.
 - Respect de la limite d'utilisation des outils.
 - Utilisation judicieuse des documents de référence.
 - Souci de la qualité du travail.
 - Respect de l'échéancier de travail.

Objectif de comportement**Énoncé de la compétence**

Manutentionner de la marchandise.

Conditions d'évaluation

- Individuellement.
- En entrepôt.
- À partir de directives; de factures et de bons de commandes ou de bons de livraison; d'un parcours balisé.
- À l'aide d'équipement de manutention (diable, plateforme roulante, transpalette, chariot élévateur, etc.); d'équipement de protection individuelle; de spécifications des fabricants d'étagères.

Éléments de la compétence**Critères de performance**

- | | |
|---|---|
| 1 Interpréter la documentation relative à la manutention de la marchandise. | <ul style="list-style-type: none">• Interprétation juste des différentes règles de sécurité.• Utilisation correcte du lexique de la manutention. |
| 2 Choisir l'équipement de manutention. | <ul style="list-style-type: none">• Justesse du choix de l'équipement à utiliser pour le déplacement de la marchandise.• Vérification soignée de l'état de fonctionnement de l'équipement. |
| 3 Lever et déplacer la marchandise. | <ul style="list-style-type: none">• Respect des limites de charge de l'équipement.• Précision des manœuvres.• Application correcte du code de signalisation.• Manipulation soignée de la marchandise.• Postures sécuritaires. |
| 4 Remiser l'équipement de manutention. | <ul style="list-style-type: none">• Remisage correct et sécuritaire de l'équipement.• Respect des politiques du magasin relatives au remisage. |
| 5 Effectuer des opérations mineures d'entretien de l'équipement. | <ul style="list-style-type: none">• Détection précise du problème.• Application correcte des techniques de réparation ou d'entretien de l'équipement.• Vérification minutieuse de la qualité du travail. |

Et pour l'ensemble de la compétence :

- Respect des règles de santé et de sécurité au travail.
- Respect des règles d'éthique professionnelle.
- Respect des politiques du magasin relatives à la manutention.
- Respect du code de base de la signalisation.

Objectif de comportement

Énoncé de la compétence

Effectuer des opérations d'approvisionnement.

Conditions d'évaluation

- Individuellement.
- À partir de directives; de formulaires; de bons de livraison; de protocoles de retour de marchandise.
- À l'aide d'un ordinateur comportant un logiciel d'inventaire; d'équipement d'entrepôt (balance, rouleau, trépied, étiqueteuse, etc.); d'un téléphone et d'un télécopieur.

Éléments de la compétence

Critères de performance

1 Réceptionner la marchandise.

- Accueil courtois.
- Vérification attentive du nombre de colis en fonction du bon de livraison.
- Vérification complète de l'état de la marchandise.
- Utilisation judicieuse des moyens de recherche d'information.
- Utilisation correcte de l'équipement de réception de la marchandise.

2 Étiqueter la marchandise.

- Choix judicieux du type d'étiquette.
- Précision du code d'identification et de l'information en fonction du bordereau de livraison.

3 Acheminer la marchandise vers les rayons.

- Manipulation sécuritaire de la marchandise.
- Disposition correcte des marchandises sur les rayons.
- Rangement soigné des surplus de marchandise à l'entrepôt.

4 Inventorier les produits.

- Clarté et précision d'un croquis représentant l'emplacement, par catégories, des marchandises dans l'entrepôt.
- Entrée minutieuse et précise, dans l'ordinateur, des données quantitatives et qualitatives relatives aux marchandises.
- Décompte complet et minutieux des marchandises.
- Application correcte de la méthode d'inventaire recommandée.
- Exploitation judicieuse du logiciel d'inventaire.

5 Préparer la marchandise pour la livraison.

- Vérification exhaustive de l'exactitude de la commande à livrer au destinataire.
- Emballage propre et sécuritaire de la marchandise.
- Utilisation correcte de l'équipement de manutention.
- Repérage exact des moyens de transport à utiliser pour la livraison de la marchandise.

6 Retourner la marchandise défectueuse.

- Exactitude des informations nécessaires à la réparation de la marchandise ou au crédit.
- Repérage correct des moyens de transport à utiliser pour le retour de la marchandise.
- Respect des règles d'emballage recommandées par le fabricant ou le distributeur.
- Suivi rigoureux du registre de retour des marchandises.
- Relocalisation précise des marchandises.

Et pour l'ensemble de la compétence :

- Respect des règles de santé et de sécurité au travail.
- Respect des politiques de l'entreprise.
- Respect des politiques de garantie des fabricants ou des distributeurs.
- Propreté des lieux.
- Souci de la qualité du travail.

Techniques de vente	Code :	329224
----------------------------	---------------	---------------

Module 8 Durée 60 h

Objectif de comportement

Énoncé de la compétence

Utiliser des techniques de vente.

Conditions d'évaluation

- Individuellement.
- En classe-magasin.
- À partir d'une mise en situation et de directives.
- À l'aide d'une calculatrice, d'échantillons, d'unités de démonstration et de catalogues de fournisseurs; d'un ordinateur comportant une banque de données sur les produits de quincaillerie; d'un téléphone et d'un télécopieur.

Éléments de la compétence

Critères de performance

- | | |
|--|---|
| 1 Se préparer à recevoir la cliente ou le client. | <ul style="list-style-type: none"> • Établissement judicieux d'une liste de clients et clientes. • Entretien minutieux de son emplacement de vente. |
| 2 Offrir ses services à la cliente ou au client. | <ul style="list-style-type: none"> • Pertinence du moment choisi pour la communication. • Choix d'une formule de salutations appropriée. • Personnalisation du contact avec la cliente ou le client. • Établissement d'un climat de confiance. |
| 3 Questionner la cliente ou le client sur ses besoins. | <ul style="list-style-type: none"> • Choix pertinent des questions relatives à la découverte des besoins. • Écoute active de la cliente ou du client. • Communication claire, précise et incitative. • Pertinence de l'approche client utilisée. • Reformulation précise des besoins de la cliente ou du client. |
| 4 Proposer un produit ou un service à la cliente ou au client. | <ul style="list-style-type: none"> • Sélection juste du produit ou du service pouvant satisfaire les besoins de la cliente ou du client. • Présentation claire du produit ou du service. • Choix pertinent des arguments de vente. |
| 5 Répondre aux questions ou objections de la cliente ou du client. | <ul style="list-style-type: none"> • Clarté et pertinence des réponses ou des informations. • Clarification de l'objection. |

- 6 Conclure la vente.
- Application correcte des méthodes de conclusion et de consolidation d'une vente.
 - Application correcte d'une méthode de fidélisation de la clientèle.
 - Collecte exhaustive des données nécessaires à la facturation.
 - Collecte exhaustive des données nécessaires à la préparation de la commande.
 - Préparation correcte de la commande.
 - Exactitude des calculs.
- 7 Assurer le suivi auprès de la cliente ou du client.
- Pertinence de l'information recueillie auprès de la cliente ou du client relativement à la prise de possession de la marchandise.
 - Vérification correcte de la satisfaction de la cliente ou du client.
- 8 Traiter des plaintes.
- Application correcte d'une méthode de reformulation de la plainte.
 - Choix d'une solution appropriée.

Et pour l'ensemble de la compétence :

- Respect des règles de santé et de sécurité au travail.
- Respect des règles d'éthique professionnelle.
- Respect des politiques du magasin.
- Respect des principes de qualité du service.
- Application correcte des techniques de communication verbale et non verbale.
- Application correcte des techniques de fidélisation de la clientèle.
- Application correcte de méthodes de gestion du temps.
- Manifestation d'attitudes empreintes de politesse, de courtoisie et de professionnalisme envers la cliente ou le client.
- Qualité de la langue parlée.
- Souci de la qualité du travail.

Objectif de comportement

Énoncé de la compétence

Offrir un service de vente et de location d'outillage.

Contexte de réalisation

- Individuellement.
- En classe-magasin.
- À partir de situations simulées de travail; de directives; des politiques du magasin relatives à la location d'outillage; de listes de prix.
- À l'aide d'outils manuels, électriques, mécaniques ou pneumatiques; d'un ordinateur avec un logiciel de quincaillerie; d'une calculatrice; de documents de référence (catalogues de fournisseurs, microfiches, etc.).

Éléments de la compétence

Critères de performance

1 Cerner les besoins de la cliente ou du client en matière d'outils :

- pour un usage permanent (vente);
- pour un usage temporaire (location).

- Écoute active de la cliente ou du client.
- Communication claire, précise et incitative.
- Pertinence de l'approche client utilisée.
- Choix pertinent des questions à poser.
- Prise en considération des besoins et des goûts de la cliente ou du client.
- Reformulation précise des besoins de la cliente ou du client.

2 Proposer l'outil répondant aux besoins de la cliente ou du client.

- Proposition de plusieurs choix possibles d'outils en réponse aux besoins de la cliente ou du client.
- Justesse et clarté des explications relatives aux caractéristiques, aux avantages et au coût du produit.
- Choix pertinent des arguments de vente.
- Clarification de l'objection de la cliente ou du client, le cas échéant.
- Pertinence des solutions de rechange proposées.

3 Expliquer le mode d'utilisation de l'outil à la cliente ou au client.

- Justesse et clarté des explications relatives à l'utilisation de l'outil, à son mode d'entretien, à ses limites d'utilisation et aux règles de santé et de sécurité à respecter.

4 Proposer des produits ou des services complémentaires.

- Choix approprié des produits et des services complémentaires à offrir.

5 Conclure la vente ou la location.

- Négociation judicieuse de conditions de vente ou de location.
- Création complète et précise d'une fiche-client informatisée.
- Présence et exactitude de toutes les données nécessaires sur la facture : taxes; rabais, escomptes; etc.
- Justesse et clarté des explications relatives au service après-vente et aux garanties.

6 Préparer l'outil.

- Préparation correcte de l'outil de façon à en assurer le bon fonctionnement.
- Manipulation sécuritaire de l'outil.
- Choix judicieux de l'emballage.
- Solidité, sécurité et esthétique de l'emballage.

7 Faire le suivi du service.

- Suivi approprié en fonction des besoins déterminés sur la fiche de la cliente ou du client.

Et pour l'ensemble de la compétence :

- Respect des règles de santé et de sécurité.
- Respect des règles de l'éthique professionnelle.
- Respect des politiques du magasin.
- Respect des principes de qualité du service.
- Respect des règles de manutention.
- Application appropriée des techniques de communication verbale et non verbale.
- Application appropriée des techniques de fidélisation de la clientèle.
- Manifestation d'attitudes empreintes de politesse, de courtoisie et de professionnalisme envers la cliente ou le client.
- Qualité de la langue parlée.
- Souci de la qualité du travail.

Module 10 Durée 75 h

Objectif de comportement**Énoncé de la compétence**

Interpréter des plans et des devis.

Contexte de réalisation

- Individuellement.
- À partir de plans et de devis de bâtiments résidentiels de huit logements ou moins; des règlements municipaux pour la construction.
- À l'aide de règles triangulaires et d'une calculatrice.

Éléments de la compétence**Critères de performance**

1 Interpréter les données relatives à la forme et à la structure du bâtiment.

- Justesse de l'interprétation des données qualitatives et quantitatives relatives aux formes et aux éléments structuraux.

2 Interpréter les symboles propres aux différents systèmes d'un bâtiment.

- Justesse de l'interprétation des symboles propres :
 - à la plomberie;
 - à l'électricité;
 - au chauffage;
 - aux matériaux;
 - aux autres systèmes.

3 Interpréter des cotes dimensionnelles.

- Exactitude des aires et des volumes.
- Application appropriée d'une méthode de calcul des aires et des volumes.
- Précision des dimensions relevées sur le plan.

4 Interpréter un devis de construction.

- Justesse de l'interprétation de l'information relative aux composants et à la composition des différentes structures.

5 Interpréter la réglementation municipale.

- Justesse de l'interprétation des restrictions et des normes à respecter au moment de la construction d'un bâtiment.

Et pour l'ensemble de la compétence :

- Respect des normes.
- Respect de la réglementation municipale relative à la construction résidentielle.
- Méthode de travail systématique.
- Souci du détail.

Objectif de comportement

Énoncé de la compétence

Distinguer les matériaux et les techniques de construction d'un bâtiment résidentiel.

Contexte de réalisation

- Individuellement.
- À partir de directives; du plan d'une maison résidentielle ou d'une esquisse.
- À l'aide de documentation spécialisée; des différents codes régissant la construction d'un bâtiment résidentiel (codes d'électricité, de plomberie, etc.); des spécifications fournies par les fournisseurs.

Éléments de la compétence

Critères de performance

- 1 Reconnaître les composants d'un bâtiment résidentiel.
- 2 Distinguer les techniques de construction d'un bâtiment résidentiel.
- 3 Caractériser les matériaux et les produits de construction.

- Reconnaissance des différents composants :
 - des structures;
 - des finitions intérieures et extérieures;
 - de la finition du terrain et de son aménagement;
 - des intrants propres à l'électricité, à la plomberie, au chauffage, etc.
- Détermination précise du style architectural et de l'époque de la construction d'une maison.
- Détermination précise des grandes étapes du processus de construction d'un bâtiment résidentiel, de la préparation du terrain à la finition de l'aménagement extérieur.
- Reconnaissance des structures anciennes et nouvelles d'un bâtiment.
- Détermination précise des techniques employées à chaque étape de la construction.
- Détermination précise des différents types et mélanges de béton ainsi que de leur composition et de leurs propriétés.
- Détermination précise des différentes essences de bois ainsi que de leurs formats, de leurs propriétés et de leur mode de classification.
- Détermination précise des différents types de plastique et de métaux ainsi que de leurs propriétés.
- Reconnaissance des différentes pièces de ferronnerie et de leur fonction.
- Pertinence des explications relatives à la fonction et au mode d'utilisation des différents matériaux.

4 Expliquer le mode d'organisation du travail dans l'industrie de la construction résidentielle.

- Pertinence des explications relatives aux tâches effectuées dans chacun des différents corps de métiers ainsi qu'à leurs champs d'intervention à chaque étape de la construction d'un bâtiment.
- Justesse des explications relatives au rôle ou au mandat des différents organismes et corporations du domaine de la construction.

Et pour l'ensemble de la compétence :

- Utilisation de la terminologie appropriée.

Objectif de comportement**Énoncé de la compétence**

Offrir un service de vente de produits et de matériaux de construction.

Contexte de réalisation

- Individuellement.
- En classe-magasin.
- À partir de mises en situation; de directives; de listes de prix; d'une feuille d'estimation; de règlements municipaux; du plan d'une maison résidentielle à une étape donnée de la construction (fondations, plancher, murs, toiture, isolation ou autre); d'une esquisse d'un patio de bois ou en tout autre matériau.
- À l'aide de règles triangulaires; d'une calculatrice; d'une feuille d'estimation; de documents de référence (catalogues de fournisseurs, microfiches, etc.).

Éléments de la compétence

- 1 Déterminer les besoins de la cliente ou du client relativement :
 - à la construction ou à la rénovation d'une maison;
 - à la construction d'un ouvrage pour l'aménagement extérieur d'une maison.

Critères de performance

- Justesse de l'interprétation du plan de la cliente ou du client.
- Choix pertinent des questions relatives à l'étape de la construction ou de la rénovation de la maison.
- Choix pertinent des questions relatives à la construction de l'ouvrage de bois extérieur.
- Écoute active de la cliente ou du client.
- Communication claire, précise et incitative.
- Pertinence de l'approche client utilisée.
- Reformulation précise des besoins de la cliente ou du client.

- | | |
|--|---|
| <p>2 Proposer des produits et des matériaux de construction.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Proposition de plusieurs choix possibles de produits et de matériaux en fonction du style ou de l'époque de la construction de la maison, de la réglementation municipale ainsi qu'en réponse aux besoins et aux goûts de la cliente ou du client. • Justesse et clarté des explications relatives aux caractéristiques, aux avantages et au coût des produits et des matériaux proposés. • Choix pertinent des arguments de vente. • Clarification des objections de la cliente ou du client. • Pertinence des solutions de rechange proposées. • Choix approprié des produits et des services complémentaires à offrir. • Utilisation judicieuse des sources d'information existantes. |
| <p>3 Estimer les quantités et les coûts des produits et des matériaux.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Détermination exacte des quantités de produits et de matériaux nécessaires. • Coût détaillé et précis de chacun des produits et des matériaux. • Rapidité d'exécution de l'estimation. |
| <p>4 Effectuer le suivi de la préparation de la commande.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Liste complète des produits et des matériaux. • Suivi attentif de la commande. • Respect des exigences relatives à la livraison de la commande. • Respect des règles du magasin relativement à la manutention des produits et des matériaux. <p style="text-align: center;"><i>Et pour l'ensemble de la compétence :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Respect des règles de santé et de sécurité. • Respect des règles d'éthique professionnelle. • Respect des politiques du magasin. • Respect des principes de qualité du service. • Respect de la réglementation municipale relative à la construction résidentielle. • Utilisation judicieuse de moyens de recherche d'information. • Application correcte des techniques de communication verbale et non verbale. • Application correcte de méthodes de gestion du temps. • Manifestation d'attitudes empreintes de politesse, de courtoisie et de professionnalisme envers la cliente ou le client. • Qualité de la langue parlée. • Souci de la qualité du travail. |

Module 13 Durée 120 h

Objectif de comportement**Énoncé de la compétence**

Offrir un service de vente de produits de plomberie et de chauffage.

Contexte de réalisation

- Individuellement.
- En classe-magasin.
- À partir de mises en situation; de directives; d'un plan ou d'une esquisse; d'une liste de prix; d'une feuille d'estimation.
- À l'aide d'une règle triangulaire; d'une calculatrice; du *Code de plomberie* et de la réglementation relative à l'installation des tuyaux et de systèmes de chauffage.

Éléments de la compétence**Critères de performance**

1 Fournir à la cliente ou au client l'information sur les systèmes d'un bâtiment résidentiel.

- Justesse des explications relatives aux principes qui régissent le fonctionnement de systèmes de plomberie, de chauffage, de ventilation et de climatisation.
- Justesse des explications relatives aux grandes étapes d'installation des systèmes de plomberie, de chauffage, de ventilation et de climatisation.
- Détermination exacte de la puissance de systèmes de chauffage au mazout, au gaz et au bois.
- Détermination exacte du ratio de ventilation et de climatisation d'un bâtiment.
- Justesse de l'interprétation des données d'une facture d'une compagnie de service de gaz et de mazout.

2 Déterminer les besoins de la cliente ou du client relativement à des produits :

- de plomberie;
- de chauffage;
- de ventilation et de climatisation.

- Précision des questions posées relativement aux lieux et aux étapes d'installation de systèmes de plomberie, de chauffage, de ventilation et de climatisation.
- Justesse de l'interprétation du plan de la cliente ou du client.
- Écoute active de la cliente ou du client.
- Pertinence de l'approche client utilisée.
- Reformulation précise des besoins de la cliente ou du client.
- Justesse de l'analyse des besoins.

- | | |
|---|--|
| <p>3 Proposer des produits à la cliente ou au client.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Pertinence du choix des produits de plomberie proposés relativement aux besoins d'alimentation et de drainage. • Pertinence du choix des produits de chauffage proposés. • Pertinence du choix des produits de ventilation et de climatisation proposés. • Pertinence des solutions de rechange proposées. • Utilisation judicieuse des sources d'information existantes. • Justesse des explications relatives aux caractéristiques, aux avantages et au prix des produits offerts. • Clarification des objections de la cliente ou du client, le cas échéant. • Choix judicieux d'arguments de vente. |
| <p>4 Proposer des articles et des services complémentaires.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Choix approprié des produits et des services complémentaires. • Clarté des explications. |
| <p>5 Expliquer à la cliente ou au client le mode d'installation des produits.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Utilisation judicieuse d'un croquis en vue d'expliquer le mode d'installation des produits. • Clarté du croquis. • Justesse et précision des explications relatives au mode d'installation des produits. • Prise en considération des règles de santé et de sécurité ainsi que des normes à respecter au moment de l'installation. • Justifications judicieuses du recours aux services d'une ou d'un spécialiste pour effectuer des travaux complexes. |

Et pour l'ensemble de la compétence :

- Respect des règles de santé et de sécurité.
- Respect des règles d'éthique professionnelle.
- Respect des politiques du magasin.
- Respect de la réglementation municipale relative à l'installation de systèmes de plomberie et de chauffage.
- Respect de la réglementation relative au *Code de plomberie*.
- Respect de la réglementation relative au chauffage au bois.
- Utilisation judicieuse des moyens de recherche d'information.
- Application correcte des techniques de communication verbale et non verbale.
- Application correcte de méthodes de gestion du temps.
- Manifestation d'attitudes empreintes de politesse, de courtoisie et de professionnalisme envers la cliente ou le client.
- Qualité de la langue parlée.
- Souci de la qualité du travail.

Objectif de comportement**Énoncé de la compétence**

Utiliser des techniques de merchandising.

Conditions d'évaluation

- Individuellement.
- En classe-magasin.
- À partir de directives; d'un planogramme ou d'une esquisse; d'un historique de vente; de produits réels; d'un échéancier; de politiques du magasin relatives à l'aménagement de l'espace.
- À l'aide d'une calculatrice; d'un ordinateur comportant un logiciel de quincaillerie; d'un coffre à outils, d'un ruban à mesurer; de comptoirs, de tablettes, de crochets, etc.; de documents de référence (notes de cours, catalogue de fournisseurs etc.).

Champ d'application

Promotion d'un nouveau produit (visée promotionnelle), visibilité d'un produit en réclame ou d'un produit possédant un faible taux de rotation (visée opérationnelle).

Éléments de la compétence**Critères de performance**

1 S'informer des besoins du magasin relatifs à l'aménagement.

- Choix pertinent des questions relatives à la détermination des besoins de merchandising à des fins promotionnelles et opérationnelles.

2 Planifier l'aménagement :
 – d'un emplacement de vente;
 – d'une unité de démonstration.

- Justesse de l'interprétation du planogramme.
- Respect des objectifs d'aménagement visés.
- Choix approprié des produits à présenter et des articles complémentaires.
- Précision du dessin ou du croquis de l'aménagement.
- Respect des proportions et des mesures.
- Respect de l'image de l'entreprise.
- Prise en considération des données relatives aux quantités de produits en main, vendues et à promouvoir (« mérite de vente » des produits).

3 Faire approuver le plan de l'aménagement.

- Écoute attentive des commentaires et des suggestions de la personne responsable de l'aménagement.
- Apport des modifications et des corrections proposées.

Techniques de merchandising	Code :	329282
------------------------------------	---------------	---------------

- | | |
|--|---|
| 4 Aménager l'emplacement de vente et l'unité de démonstration. | <ul style="list-style-type: none"> • Propreté et sécurité de l'aménagement. • Esthétisme et originalité de la présentation. • Classification logique, harmonieuse et judicieuse des produits. • Mise en valeur judicieuse des produits ou des services à promouvoir. • Utilisation appropriée de produits complémentaires. • Respect du thème. • Visibilité et facilité d'accès de l'emplacement de vente aménagé. |
| 5 Effectuer les opérations relatives à l'affichage. | <ul style="list-style-type: none"> • Étiquetage complet de tous les produits. • Positionnement judicieux des panneaux, des affichettes et des étiquettes. • Pertinence de l'information sur les panneaux, les affichettes et les étiquettes. • Esthétique de la présentation des affiches. • Respect de la réglementation sur l'affichage. |
| 6 Faire le suivi d'entretien de la marchandise. | <ul style="list-style-type: none"> • Gestion efficace du temps. • Application judicieuse d'un processus de rotation des produits. • Rangement et nettoyage corrects des lieux. • Remplacement approprié des sacs et des contenants d'emballage abîmés. • Inventaire quotidien ou hebdomadaire des stocks. • Proposition de commande selon le taux de rotation des stocks. • Respect des politiques du magasin relatives à l'approvisionnement en marchandises. <p style="text-align: center;"><i>Et pour l'ensemble de la compétence :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Respect des règles de santé et de sécurité au travail. • Respect des règles d'éthique professionnelle. • Respect des politiques du magasin. • Respect des règles de base du merchandising. • Respect des principes de qualité du service. • Application appropriée de méthodes de gestion du temps. • Application appropriée de méthodes de calcul. • Souci de la qualité du travail. • Respect des délais. |

Objectif de comportement**Énoncé de la compétence**

Offrir un service de vente de produits au rayon de l'électricité.

Contexte de réalisation

- Individuellement.
- En classe-magasin.
- À partir de mises en situation; de directives; d'un plan ou d'une esquisse; de listes de prix.
- À l'aide d'un ruban à mesurer; de certains articles du *Code d'électricité*; de catalogues de fournisseurs; d'instruments de mesure analogiques.

Éléments de la compétence**Critères de performance**

- | | |
|---|---|
| <p>1 Fournir à la cliente ou au client de l'information sur les systèmes et appareils électriques d'un bâtiment résidentiel.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Justesse des explications relatives aux principes qui régissent le fonctionnement des systèmes d'alimentation en électricité, de chauffage électrique et des appareils électriques et de système d'éclairage. • Justesse des explications relatives aux grandes étapes d'installation d'un système d'alimentation en électricité et d'un système de chauffage électrique. • Détermination exacte de la puissance d'un système de chauffage électrique et de la dépense énergétique d'un appareil électrique et d'éclairage. • Justesse de l'interprétation des données d'une facture d'Hydro-Québec. |
| <p>2 Interpréter les données du plan de la cliente ou du client.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Justesse de l'interprétation des données relatives à l'installation électrique. |
| <p>3 Proposer des produits complémentaires.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Choix approprié des produits complémentaires à l'installation électrique. • Justesse des explications fournies à la cliente ou au client. |
| <p>4 Expliquer à la cliente ou au client la nécessité de recourir aux services d'une entrepreneur ou d'un entrepreneur d'électricité.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Justesse des explications relatives aux limites d'intervention dans le domaine de l'électricité. • Prise en considération des normes et des règles de santé et de sécurité à respecter. |

Et pour l'ensemble de la compétence :

- Respect des règles de santé et de sécurité.
- Respect des règles d'éthique professionnelle.
- Respect des politiques du magasin.
- Respect des principes de qualité du service.
- Utilisation judicieuse des moyens de recherche d'information.
- Application correcte des techniques de communication verbale et non verbale.
- Application correcte de méthodes de gestion du temps.
- Suivi d'entretien rigoureux de l'emplacement de vente.
- Manifestation d'attitudes empreintes de politesse, de courtoisie et de professionnalisme envers la cliente ou le client.
- Qualité de la langue parlée.
- Souci de la qualité du travail.

Module 16 Durée 30 h

Objectif de comportement**Énoncé de la compétence**

Offrir un service de vente de produits de revêtement de sol.

Contexte de réalisation

- Individuellement.
- En classe-magasin.
- À partir de directives; d'un plan ou d'une esquisse comportant des dimensions; de spécification relatives au type d'éclairage et au style de décor.
- À l'aide d'une calculatrice; d'une unité de démonstration; d'échantillons et de catalogues de fournisseurs.

Éléments de la compétence**Critères de performance**

1 Déterminer les besoins de la cliente ou du client relativement à des revêtements de sol :

- bois;
- céramique;
- linoléum;
- tapis;
- ou autres.

- Choix pertinent des questions relatives aux dimensions, au style et aux couleurs de la pièce ainsi qu'au budget alloué.
- Écoute active de la cliente ou du client.
- Communication claire, précise et incitative.
- Pertinence de l'approche client utilisée.
- Reformulation précise des besoins de la cliente ou du client.
- Justesse de l'interprétation des besoins.

2 Proposer des produits de revêtement de sol.

- Proposition de plusieurs choix possibles de produits de revêtement en fonction du style de la pièce de même que des goûts et des besoins de la cliente ou du client.
- Justesse et clarté des explications relatives aux caractéristiques, aux avantages et au coût des produits proposés.
- Choix approprié des arguments de vente.
- Réponse judicieuse aux objections de la cliente ou du client.
- Pertinence des solutions de rechange proposées.
- Choix approprié des produits et des services complémentaires.

- | | |
|--|--|
| 3 Estimer les quantités et les coûts des produits de revêtement de sol. | <ul style="list-style-type: none"> • Détermination exacte de la quantité de revêtement nécessaire. • Coût détaillé et précis de chacun des produits de revêtement de sol. • Rapidité d'exécution de l'estimation. • Préparation correcte de la liste des produits de revêtement de sol vendus. |
| 4 Expliquer à la cliente ou au client les techniques d'installation du revêtement. | <ul style="list-style-type: none"> • Justesse des explications relatives au mode d'installation du revêtement. • Prise en considération des règles de santé et de sécurité à respecter au moment de l'installation. |
| 5 S'assurer de la préparation et de la livraison de la commande. | <ul style="list-style-type: none"> • Suivi attentif de la commande. • Manipulation sécuritaire des outils de coupe. • Respect des exigences relatives à la livraison de la commande. |

Et pour l'ensemble de la compétence :

- Respect des règles de santé et de sécurité au travail.
- Respect des règles d'éthique professionnelle.
- Respect des politiques du magasin.
- Respect des principes de qualité du service.
- Utilisation judicieuse de moyens de recherche d'information.
- Application correcte des techniques de communication verbale et non verbale.
- Application correcte des techniques de fidélisation de la clientèle.
- Application correcte de méthodes de gestion du temps.
- Suivi d'entretien rigoureux de l'emplacement de vente.
- Manifestation d'attitudes empreintes de politesse, de courtoisie et de professionnalisme envers la cliente ou le client.
- Qualité de la langue parlée.
- Souci de la qualité du travail.

Objectif de comportement

Énoncé de la compétence

Offrir un service de vente de produits de revêtement de mur.

Contexte de réalisation

- Individuellement.
- En classe-magasin.
- À partir d'une mise en situation et de directives; d'un plan ou d'une esquisse comportant des dimensions; de spécifications techniques (type de pièce, d'éclairage, style de la maison ou de l'appartement).
- À l'aide d'une calculatrice, d'échantillons, d'une unité de démonstration et de catalogues de fournisseurs; d'une machine à teinter; d'un logiciel de couleurs; d'un lecteur optique.

Éléments de la compétence

1 Déterminer les besoins de la cliente ou du client relativement à des revêtements de mur :

- bois;
- céramique;
- papier peint;
- peinture.

Critères de performance

- Choix pertinent des questions relatives aux dimensions, au style et aux couleurs de la pièce ainsi qu'au budget alloué.
- Écoute active de la cliente ou du client.
- Communication claire, précise et incitative.
- Pertinence de l'approche client utilisée.
- Reformulation précise des besoins de la cliente ou du client.
- Justesse de l'interprétation des besoins.

2 Proposer des produits de revêtement de mur.

- Proposition de plusieurs choix possibles de produits de revêtement en fonction du style de la pièce de même que des goûts et des besoins de la cliente ou du client.
- Justesse et clarté des explications relatives aux caractéristiques, aux avantages et au coût des produits proposés.
- Choix approprié des arguments de vente.
- Réponse judicieuse aux objections de la cliente ou du client.
- Pertinence des solutions de rechange proposées.
- Choix approprié des produits et des services complémentaires.

- | | |
|---|--|
| 3 Expliquer le mode d'installation du revêtement. | <ul style="list-style-type: none"> • Justesse des explications relatives à la préparation de la surface et au mode d'installation du revêtement. • Prise en considération des règles de santé et de sécurité à respecter au moment de l'installation. |
| 4 Proposer des produits complémentaires. | <ul style="list-style-type: none"> • Choix approprié des produits complémentaires nécessaires à l'installation du revêtement. |
| 5 Préparer le mélange de peinture. | <ul style="list-style-type: none"> • Application rigoureuse de la méthode de mélange prescrite par le fabricant de peinture. • Correspondance exacte entre la couleur mélangée et l'échantillon choisi par la cliente ou le client. • Homogénéité du mélange. |

Et pour l'ensemble de la compétence :

- Respect des règles de santé et de sécurité au travail.
- Respect des règles d'éthique professionnelle.
- Respect des politiques du magasin.
- Respect des principes de qualité du service.
- Utilisation judicieuse de moyens de recherche d'information.
- Suivi d'entretien rigoureux de l'emplacement de vente.
- Application correcte des techniques de communication verbale et non verbale.
- Application correcte des techniques de fidélisation de la clientèle.
- Application correcte de méthodes de gestion du temps.
- Manifestation d'attitudes empreintes de politesse, de courtoisie et de professionnalisme envers la cliente ou le client.
- Qualité de la langue parlée.
- Souci de la qualité du travail.

Objectif de comportement**Énoncé de la compétence**

Préparer une soumission pour un projet de construction ou de rénovation résidentielle.

Contexte de réalisation

- Individuellement.
- En classe-magasin.
- À partir d'une mise en situation; de directives; d'un plan ou d'une esquisse; d'une liste de prix.
- À l'aide d'une règle triangulaire; d'un ruban à mesurer; d'une calculatrice, de catalogues de fournisseurs, d'un ordinateur, d'une visionneuse de microfiches, de listes de prix; d'un téléphone et d'un télécopieur.

Éléments de la compétence**Critères de performance**

- | | |
|---|---|
| 1 S'informer des besoins de la cliente ou du client. | <ul style="list-style-type: none">• Justesse de l'interprétation du plan.• Collecte de toutes les données nécessaires à la préparation de la soumission.• Utilisation judicieuse des moyens de recherche d'information. |
| 2 Établir la liste de prix des produits et des matériaux. | <ul style="list-style-type: none">• Coût détaillé et précis de chacun des produits et des matériaux en fonction des données du plan. |
| 3 Rédiger la soumission. | <ul style="list-style-type: none">• Présentation soignée.• Respect de la méthodologie dans la rédaction de la soumission.• Respect des règles d'orthographe et de grammaire. |
| 4 Présenter la soumission à la cliente ou au client. | <ul style="list-style-type: none">• Justesse et clarté des explications.• Vulgarisation de l'information.• Offre d'un choix de produits de remplacement moins coûteux. |
| 5 Modifier la soumission. | <ul style="list-style-type: none">• Apport des modifications nécessaires en fonction des commentaires et des suggestions de la cliente ou du client. |

Et pour l'ensemble de la compétence :

- Respect des règles de santé et de sécurité au travail.
- Respect des règles d'éthique professionnelle.
- Respect des politiques du magasin.
- Respect des principes de qualité du service.
- Manifestation d'attitudes empreintes de politesse, de courtoisie et de professionnalisme envers la cliente ou le client.
- Qualité de la langue parlée.
- Souci de la qualité du travail.
- Respect des délais.

Objectif de comportement

Énoncé de la compétence

Utiliser des moyens de recherche d'emploi.

Contexte de réalisation

- Individuellement.
- À partir des emplois réels ou potentiels dans le domaine de la vente de produits de quincaillerie et de mises en situation.
- À l'aide de la documentation appropriée.

Éléments de la compétence**Critères de performance**

1 Rédiger son curriculum vitæ.

- Pertinence de l'information présentée.
- Clarté et propreté du texte.
- Respect des règles de grammaire et d'orthographe.

2 Rédiger une lettre de demande d'emploi.

- Pertinence du texte au regard de l'emploi postulé.
- Respect des normes de présentation d'une lettre de demande d'emploi.

3 Passer une entrevue de recherche d'emploi.

- Respect des règles de présentation et de convenance en entrevue.
- Pertinence des réponses et des interventions.
- Constitution d'une liste d'employeurs potentiels.

Et pour l'ensemble de la compétence :

- Respect des normes de présentation des documents écrits.
- Réalisme vis-à-vis de la recherche d'un emploi en fonction des exigences du milieu du travail.
- Qualité de la communication orale et écrite.

Objectif de situation

Énoncé de la compétence

S'intégrer au milieu de travail.

Éléments de la compétence

- Se familiariser avec les réalités de l'exercice du métier.
- Intégrer les connaissances, les habiletés, les attitudes et les habitudes acquises durant la formation.
- Prendre conscience des différents changements de perception qu'entraîne un stage en milieu de travail.

Plan de mise en situation

Phase d'information

- Prendre connaissance de l'information et des modalités relatives au stage.
- Répertorier les entreprises susceptibles de recevoir des stagiaires.
- Prendre connaissance de l'organisation physique du lieu de stage.

Phase de réalisation

- Observer le contexte de travail : types de produits fabriqués et de techniques utilisées, structure interne et conditions du travail, santé et sécurité au travail, relations interpersonnelles, etc.
- S'intégrer à une équipe de travail.
- Observer ou effectuer différentes tâches professionnelles, ou participer à leur exécution.
- Produire un bref rapport de ses observations sur le contexte de travail et les tâches exécutées dans l'entreprise.

Phase de synthèse

- Établir des liens entre ses interventions en milieu de travail et les connaissances acquises en cours de formation.
- Discuter de la justesse de sa perception du métier avant et après le stage : milieu de travail, pratiques professionnelles, etc.
- Discuter des conséquences du stage sur le choix d'un futur emploi : aptitudes, goûts et champs d'intérêt.

Conditions d'encadrement

- Fournir aux élèves des moyens favorisant un choix judicieux de leur lieu de stage.
- Maintenir une collaboration étroite entre l'école et l'entreprise.
- Favoriser l'observation et l'exécution de tâches professionnelles variées.
- S'assurer de la supervision constante des stagiaires par une personne responsable dans l'entreprise.
- Assurer l'encadrement périodique des élèves.
- Intervenir en cas de difficulté ou de problème.
- Favoriser les échanges d'opinions entre les élèves.

Critères de participation

Phase d'information

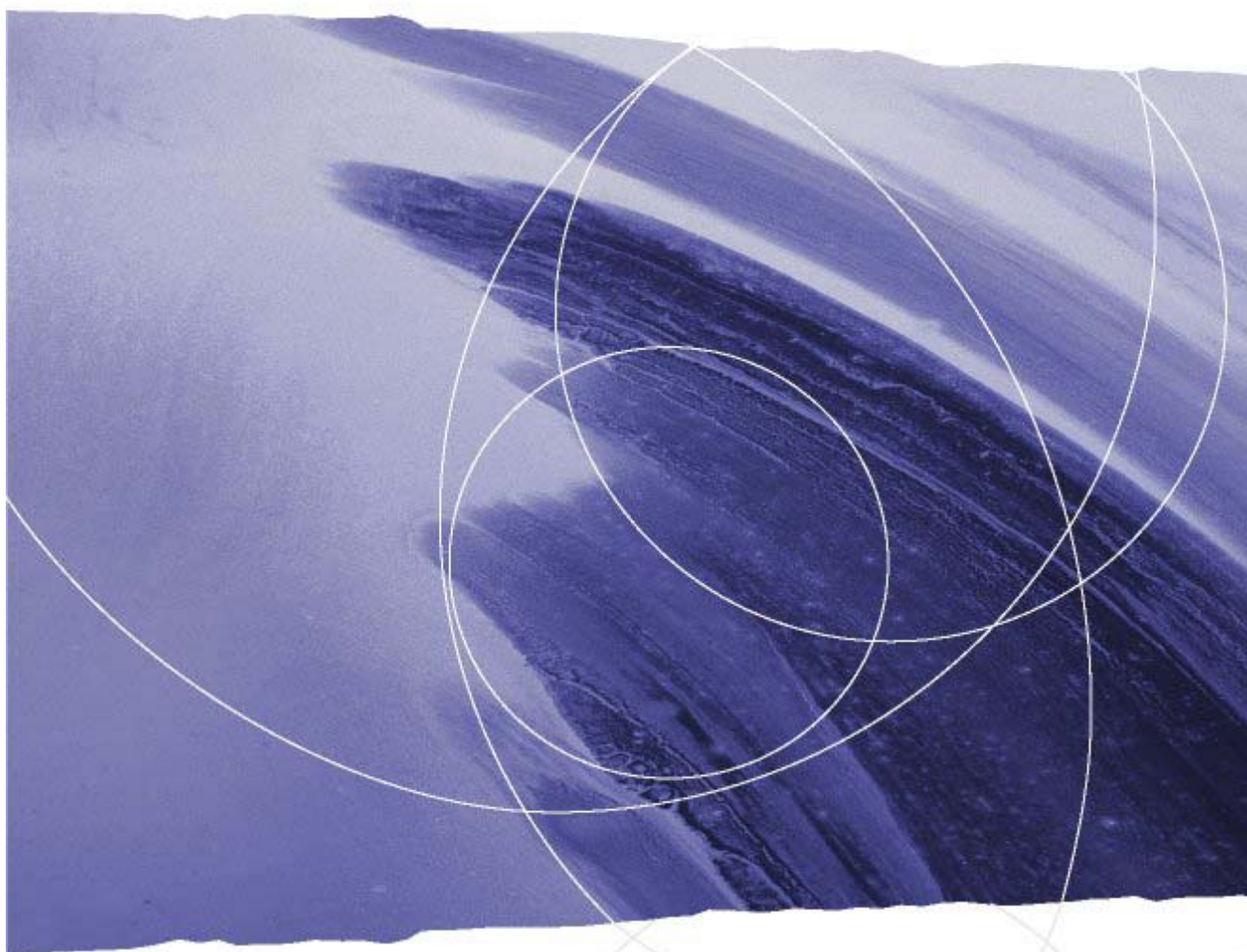
- S'applique à comprendre l'organisation pratique du stage et les responsabilités qui lui sont attribuées.

Phase de réalisation

- Respecte les directives de l'entreprise en ce qui concerne les activités qu'on l'autorise à exécuter, les horaires de travail et les autres règles.
- Applique les normes de santé et de sécurité au travail en vigueur dans son lieu de stage.
- Participe activement à l'exécution des différentes tâches du métier.
- S'informe régulièrement sur les particularités des méthodes et des techniques appliquées ainsi que sur les outils de travail utilisés.
- S'applique à produire des rapports quotidiens de ses observations sur les tâches exécutées.

Phase de synthèse

- Partage, avec les autres élèves, son expérience en milieu de travail.



Éducation
Québec 

17-0731-01