**EXEMPLE D’ORGANISATION D’UN COURS – CLASSE DE TERMINALE COMMERCE**

**THÈME : L’évaluation de l’action d’animation / promotion**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ESPACE TEMPS | ACTIVITES | ***Groupe 1*** | **GROUPE 2** | **GROUPE 3** | SUPPORTS |
| *Distance* | **Découverte de l’entreprise JULES** | Vidéo de présentation du groupe / concept / marque… JULES<http://LearningApps.org/display?v=pe4jw4nac16> | Vidéo Learningapps + questionnaire + tutoriel Learningapps (à récupérer dans votre espace personnel drive- Kwartz - Chamilo -mes dossiers…). |
| Présence55 min. | **Situation de l’évaluation dans l’action de promotion****+ BILAN : évaluation quantitative et qualitative** | Élèves peu avancés dans le bilan dossier bac.Lecture texte doc 1 et sélection des éléments de réponse ❶ | Élèves avancés dans le dossier bac.A partir des résultats de votre action en magasin ❷<https://padlet.com/my/dashboard> | Élèves actifs !Vidéo sur le métier de responsable de promotion. Compte rendu sur le contenu : ❸ | Document 1 « témoignage d’une vendeuse »  Expérience élèves /Vidéo 2 « le responsable de promotion » [http://LearningApps.org/display?v=prekpx8bj16](http://LearningApps.org/display?v=prekpx8bj16%20) + Socrative Soc-21213621 |
| *Distance* | Vérification des critères BILAN dossier élève personnel | Consignes pour le prochain cours en informatique et avancement individuel de dossier : construire sa partie BILAN. |  |

❶ Pourquoi cette étape est-elle importante dans l’évaluation de l’action de promotion/animation ?

Quels sont les moyens que vous pouvez utiliser ?

Quels sont les enjeux ?

❷ Quels résultats avez-vous évalué lors de votre dernière PFE au sujet de votre dossier ?

Par quels moyens ?

❸ SOCRATIVE « questionnaire le responsable de promotion » + Activité : Quel est le rôle du responsable de promotion dans le magasin ?

Comment évalue-t-il les actions (lister les tâches et outils dans un tableau et mise en commun sur mur Padlet en lien avec le groupe❷)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ESPACE TEMPS | ACTIVITES | ***Groupe 1*** | **GROUPE 2** | **GROUPE 3** | **SUPPORTS** |
| *Distance* | Récupérer la synthèse sur le portail Kwartz- Drive-Chamilo- dossier élève… | Evaluation quantitative : formules de calcul taux évolution, pourcentage, taux de retour, panier moyen, chiffres d’affaires, marges …. | Synthèse : comment repérer les points forts et points faibles ? (évaluation quantitative). |
| Présence10 min. | ECHANGE SUR LE CONTENU COURS : **synthèse** | Explication des calculs à effectuer et réponses aux questions des élèves / formation groupes de travail | Connexion au portail Kwartz- Drive-Chamilo- dossier élève… ou support papier si impression. |
| Présence100 min. | **Repérer les points forts et points faibles de l’action « défilé de mode I love papa » - bons achat 5€** | Élèves ayant difficultés avec les chiffres ! ❶ Annexe 1  | Élèves avancés❷ Annexe 2 | Annexe 1 et Annexe 2 |
| *Distance* | Mise à disposition des résultats sur le Kwartz- Drive-Chamilo- dossier élève… (annexe 2). | A consulter pour tous les élèves | Annexe 2 complétée |
| Présence110 min. | **Analyse des résultats des calculs annexe 2****+ Bilan du cas Jules** | Analyse commune des résultats de l’entreprise. | Annexe 2 complétée |
| Explication et remédiation des élèves en difficultés.Compte rendu oral des résultats notables de l’entreprise. | Élèves avancésRendre compte sur feuille (word- google docs)❸ | Compte rendu écrit et oralPortail Kwartz- Drive-Chamilo- dossier élève… |

❶ Compléter un tableau formule / application « relevé compteur des entrants » Annexe 1

❷ A partir du relevé de caisse / CA journalier – Annexe 2 :

Evaluer les ventes totales J / J+7 / J+14

Calculer l’évolution des ventes en J+7 et J+14

Calculer la répartition des ventes selon les familles de produits en J

Relever le nombre de cartes de fidélité créées

❸ Rédiger un compte rendu écrit sur l’outil informatique des résultats notables de l’entreprise. Déposer votre compte rendu sur le portail.