

SAVOIRS ASSOCIÉS

S.1. Environnement professionnel

- S.1.1. Le marché
- S.1.2. Les univers techniques « produits » : les bases
- S.1.3. La sécurité dans l'unité commerciale
- S.1.4. La protection de l'environnement

S.2. Vente et communication professionnelle

- S.2.1. Les bases de la communication
- S.2.2. La vente
- S.2.3. Les situations difficiles
- S.2.4. La transmission des informations

S.3. Gestion

- S.3.1. Les opérations de gestion
- S.3.2. Les indicateurs de gestion du secteur
- S.3.3. La gestion du rayon
- S.3.4. Le merchandising

S.4. Univers spécialisés¹

- S.4.1. Carrelage, sanitaire, plomberie
- S.4.2. Droguerie, peinture, luminaire, décoration, revêtement de sols souples
- S.4.3. Menuiserie, agencement
- S.4.4. Quincaillerie, outillage, électricité
- S.4.5. Jardin et matériaux

¹ Le candidat à la mention complémentaire se spécialise dans l'un des univers listés en S.4.

S.1. ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

| <p>CONNAISSANCES (notions et concepts)</p> | <p>LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé : s'en tenir à)</p> |
|---|--|
| <p>1.1. Le marché</p> <p>1.1.1. La clientèle du secteur</p> <p>1.1.2. L'appareil commercial</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les distributeurs • Les univers de produits • Les fournisseurs | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Identifier le poids du secteur relatif aux produits techniques pour l'habitat dans les économies, nationale, européenne et mondiale ➤ Caractériser la clientèle du secteur des produits techniques pour l'habitat : <ul style="list-style-type: none"> - typologie des clients : professionnels, particuliers - tendances socio-porteuses (sécurité, durabilité, temps, plaisir, santé, écologie...) - spécificités de la zone de chalandise (en fonction du produit recherché) ➤ Montrer l'intérêt de mesurer les attentes et réactions de la clientèle ➤ Différencier les circuits de distribution : nature, rôle ➤ Préciser leur positionnement et leur stratégie respectifs ➤ Faire apparaître les évolutions ➤ Préciser l'organisation humaine des points de vente sur le plan hiérarchique et fonctionnel ➤ Caractériser les différents univers composant le secteur du bricolage : poids respectif, présence différenciée au sein des enseignes ➤ Préciser l'importance du choix du fournisseur en fonction du positionnement de l'entreprise dans le circuit commercial et en fonction de la stratégie adoptée |
| <p>1.2. Les univers techniques « produits » : les bases</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les familles et sous-familles • Les caractéristiques de l'univers | <p><i>Pour chacun des univers suivants :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Carrelage, sanitaire, plomberie</i> - <i>Peinture, droguerie, luminaire, décoration, revêtement de sols souples</i> - <i>Menuiserie, agencement</i> - <i>Quincaillerie, outillage, électricité</i> - <i>Jardins et matériaux</i> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Différencier les composantes des familles et sous-familles constituant l'assortiment ➤ Identifier : <ul style="list-style-type: none"> - les principes de saisonnalité caractérisant l'univers - l'influence de la climatologie sur la vente des produits - les incidences des particularismes régionaux sur l'offre du point de vente ➤ Préciser les évolutions en matière de mode, de style de vie ou d'habitat |

S.1. ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

| <p>CONNAISSANCES (notions et concepts)</p> | <p>LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé : s'en tenir à)</p> |
|--|--|
| <p>1.3. La sécurité dans l'unité commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'ergonomie • Les équipements de protection individuels (EPI) • L'hygiène et la sécurité liées aux : <ul style="list-style-type: none"> - personnes (clients et personnel) - biens - équipements - locaux | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Décrire les gestes et postures à adopter ➤ Indiquer les conséquences des mauvaises manipulations ou mauvaises postures ➤ Identifier les causes d'accident du travail propres au secteur et les moyens de prévention à mettre en œuvre ➤ Identifier les équipements de protection en usage dans le secteur ➤ Citer les risques et les sanctions possibles en cas de non respect du port des équipements ➤ Préciser l'intérêt du document unique relatif aux résultats de l'évaluation des risques pour la sécurité et la santé des travailleurs (décret n° 2001-1016 du 5/11/2001) ➤ Citer les principaux pictogrammes utilisés sur la surface de vente ➤ Citer les règles de stockage (en réserve ou sur la surface de vente) et les règles d'installation des produits ➤ Préciser la responsabilité encourue par l'unité commerciale en cas de non respect (par le client ou le vendeur) des gestes sécuritaires ➤ Indiquer les différentes origines de feu et les agents extincteurs à utiliser ➤ Préciser la conduite à tenir en cas d'incendie |
| <p>1.4. La protection de l'environnement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les déchets | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Citer la réglementation en vigueur en matière de déchets obligatoirement collectés ➤ Indiquer les évolutions en cours dans ce domaine (développement durable) |

S.2. VENTE – COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

| <p>CONNAISSANCES (notions et concepts)</p> | <p>LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé : s'en tenir à)</p> |
|---|---|
| <p>2.1. Les bases de la communication</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les principes de base • Le langage verbal et le non verbal • Le para-langage • Les styles de communication | <p><i>Toutes les notions seront dégagées à partir d'exemples puisés dans la réalité professionnelle et d'analyses de pratiques</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Décrire : <ul style="list-style-type: none"> - les éléments de la communication : motifs, partenaires, contenu, canal - le processus de la communication : émetteur, message, récepteur, réaction au message ➤ Préciser les conséquences des difficultés de la communication (d'ordre cognitif, technique, affectif) ➤ Définir le langage verbal et non verbal ➤ Caractériser l'expression orale (articulation, débit, pause, intonation, liaisons...) ; importance des différents éléments ➤ Énoncer les qualités du langage : clarté, richesse, rigueur, précision, technicité ➤ Préciser l'importance du contenu du langage : mots-clés, mots chargés de valeur, mots noirs à bannir, mots chargés de conviction... ➤ Caractériser les différents registres de langage (familier, recherché, soutenu...) ; particularismes régionaux, culturels, professionnels ➤ Caractériser les différents types : corporels, artificiels, environnementaux ➤ Préciser l'influence du para-langage dans la situation de vente ➤ Énoncer les différents styles : autocratique, directif, non directif ; montrer l'intérêt de l'utilisation de chacun d'eux |
| <p>2.2. La vente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le comportement du vendeur <ul style="list-style-type: none"> - Les attitudes et la gestuelle • Les techniques de vente : <ul style="list-style-type: none"> - Le questionnement | <p><i>Toutes les notions seront dégagées à partir d'exemples puisés dans la réalité professionnelle et d'analyses de pratiques</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Préciser l'importance : <ul style="list-style-type: none"> - de la tenue vestimentaire - de la disponibilité du vendeur dans la relation client ➤ Montrer l'importance : <ul style="list-style-type: none"> - du sourire dans l'échange - de l'empathie [définition ; conséquences sur le climat de la relation client (confiance, rejet)] - de l'utilisation des principales techniques d'écoute (passive, active...) ➤ Indiquer le rôle et l'utilité du questionnement ➤ Caractériser les types de question utilisées ➤ Préciser l'intérêt d'un questionnement adapté au type de client |

S.2. VENTE – COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

| <p>CONNAISSANCES (notions et concepts)</p> | <p>LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé : s'en tenir à)</p> |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - La reformulation - La présentation de la solution, l'argumentation, la réponse aux objections - L'obtention de l'accord • Les services associés | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Donner le principe ➤ Énoncer les types de reformulation (reformulation - clarification, croquis à l'appui de la demande ou de la vente...) et indiquer les enjeux d'une reformulation réussie ➤ Identifier les supports commerciaux (argumentaires, fiches produits, brochures...) et techniques (outils de démonstration, matériaux, procédures...) de l'entreprise ➤ Montrer l'importance de leur mise en œuvre efficace ➤ Décrire les différentes techniques et indiquer leur importance stratégique ➤ Identifier les différents services possibles : <ul style="list-style-type: none"> - dans le domaine technique - dans le domaine commercial ➤ Décrire les techniques de proposition de service(s) ➤ Montrer l'intérêt de proposer les services dans la fidélisation de la clientèle |
| <p>2.3. Les situations difficiles</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les facteurs conflictuels • La maîtrise de soi | <p><i>Toutes les notions seront dégagées à partir d'exemples puisés dans la réalité professionnelle et d'analyses de pratiques</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Identifier la nature des blocages, des inhibitions, l'origine du stress, de l'agressivité, les signaux de reconnaissance du conflit ➤ Décrire les techniques de résolution, de gestion des situations difficiles et les processus de négociation ➤ Identifier les éléments de mesure de la maîtrise de soi et du stress ➤ Décrire les techniques d'amélioration de la maîtrise de soi et de la gestion du stress |
| <p>2.4. La transmission des informations</p> <ul style="list-style-type: none"> • La communication au sein de l'équipe de l'unité commerciale • Les écrits professionnels | <p><i>Toutes les notions seront dégagées à partir d'exemples puisés dans la réalité professionnelle et d'analyses de pratiques</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Identifier le contexte, les interlocuteurs, les objectifs des situations de communication ➤ Caractériser le fonctionnement d'un groupe ➤ Préciser l'intérêt d'une communication fluide entre tous les personnels de l'unité commerciale ➤ Caractériser les différents types de message ➤ Préciser les critères de choix (type de message correspondant le mieux à une situation donnée) ➤ Identifier la qualité attendue de l'écrit : registre, vocabulaire, orthographe, style, syntaxe, concision |

| S.3. GESTION | |
|--|---|
| CONNAISSANCES (notions et concepts) | LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé : s'en tenir à) |
| <p>3.1. Les opérations de gestion</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les calculs techniques • Les calculs commerciaux | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Citer les unités de mesure et les principes arithmétiques utiles au secteur (calcul de volumes, de surfaces, de proportions, de conversion des mesures) ➤ Préciser les modes opératoires ➤ Identifier les composantes du prix ➤ Préciser l'importance du coefficient multiplicateur et des différents taux utilisés ➤ Indiquer l'incidence des réductions accordées sur les objectifs commerciaux |
| <p>3.2. Les indicateurs de gestion du secteur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le tableau de bord | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Identifier les principaux indicateurs de gestion de la profession et préciser leur influence sur la stratégie de l'unité commerciale ➤ Identifier les principaux indicateurs du tableau de bord et leur rôle respectif dans la prise de décision |
| <p>3.3. La gestion du rayon</p> <ul style="list-style-type: none"> • La réception des marchandises • Le suivi des stocks | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Lister les opérations relatives à la réception des marchandises ou colis ➤ Analyser les documents relatifs à la livraison (mentions obligatoires) et les opérations à réaliser en cas de livraison non conforme ➤ Identifier les éléments juridiques entraînant la responsabilité des intervenants ➤ Préciser les règles de mise en place des produits (en réserve et en magasin) et celles relatives à l'hygiène et à la sécurité en matière de stockage des produits ➤ Identifier les ratios de suivi des stocks : <ul style="list-style-type: none"> - stock moyen - coefficient de rotation - durée de stockage - vitesse de rotation et indiquer leur utilité ➤ Indiquer les principes de calcul de la performance des produits composant le stock (loi des 20/80, méthode ABC) ➤ Préciser l'utilité de la comparaison des ratios de l'unité commerciale avec ceux de l'enseigne, de la profession ; en déduire les actions possibles |

| S.3. GESTION | |
|---|--|
| CONNAISSANCES (notions et concepts) | LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé : s'en tenir à) |
| <ul style="list-style-type: none"> • La démarque | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Différencier la démarque connue et la démarque inconnue ➤ Identifier les principales causes de la démarque ➤ Indiquer les modes de calcul ➤ Expliciter, à partir de cas concrets, les moyens de lutte contre la démarque inconnue ➤ Préciser : <ul style="list-style-type: none"> - les règles de mise en œuvre du contrôle des personnes - les incidences de la démarque connue et inconnue sur les résultats de l'unité commerciale - l'utilité de la comparaison du montant de la démarque avec les ratios définis par l'enseigne |
| <ul style="list-style-type: none"> • L'inventaire • La surmarque | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Différencier les types d'inventaire (périodique, tournant) ; préciser leur caractère obligatoire et leur rôle respectif ➤ Décrire les différentes étapes organisationnelles de l'inventaire : planification, effectifs, repérage des zones, balisage... ➤ Indiquer le rôle des documents d'inventaire : cahier et fiches d'inventaire et préciser l'avantage de l'informatisation des données ➤ Identifier les éléments qui engendrent la surmarque et en repérer les effets de compensation sur la marge |
| <p>3.4. Le merchandising</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'implantation des linéaires • Les produits dans le linéaire | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Identifier les règles de calcul en matière d'organisation du linéaire : linéaire au sol, linéaire développé, capacité de stockage, frontale (en anglais facing) ➤ Identifier les éléments qui permettent de mesurer la rentabilité du linéaire ➤ Caractériser l'implantation des produits dans le linéaire : <ul style="list-style-type: none"> - les différentes zones - la présentation verticale, horizontale - les niveaux de présentation - les frontales, les têtes de gondole (TG) - la capacité d'un rayon ➤ Identifier le pouvoir vendeur à partir d'exemples ➤ Identifier les règles applicables en matière : <ul style="list-style-type: none"> - de balisage d'un rayon - d'étiquetage des produits - de PLV (publicité sur le lieu de vente) et d'ILV (information sur le lieu de vente) et préciser les conséquences de leur non-respect |

S.4. UNIVERS SPÉCIALISÉS

S.4.1. Carrelage, sanitaire, plomberie

| CONNAISSANCES (notions et concepts) | LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé : s'en tenir à) |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Préciser la réglementation et les normes en matière : <ul style="list-style-type: none"> - de mise en œuvre d'un réseau d'alimentation, d'un réseau d'évacuation - d'utilisation des différents raccords et produits de soudure - d'intervention sur une installation de chauffage : montage d'un radiateur, installation d'un système de régulation ➤ Préciser les spécificités des alimentations au gaz et les règles régissant la ventilation des locaux recevant des appareils alimentés au gaz |
| <p>4.1.2. L'environnement de l'installation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les éléments techniques • Les éléments liés au lieu d'installation (type d'habitation) • Les supports | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Indiquer les éléments à prendre en compte pour la lecture et l'interprétation de plans, de schémas, de croquis ➤ Donner des repères pour la prise de cotes, les calculs de quantité, y compris les calculs de pertes ➤ Préciser l'importance des contraintes liées au style d'habitation, à l'ambiance, aux couleurs ➤ Caractériser les principaux types de support (murs, sols...) et leur particularité en fonction du lieu d'installation (intérieur ou extérieur) ou de leur état |
| <p>4.1.3. Les procédures et techniques d'application spécifiques à l'univers</p> | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Étudier les principes de préparation du produit et des supports ➤ Préciser les conditions : <ul style="list-style-type: none"> - d'utilisation des produits - de mise en œuvre (le bon geste, le réflexe sécuritaire...) - d'application des produits (durée de séchage, délais de recouvrement...) ➤ Indiquer les règles relatives à la conservation des produits et à l'entretien des matériels et outillages associés ➤ Préciser les éléments entrant dans le calcul des consommations et les éléments de coût ➤ Lister les autres procédures et techniques d'application spécifiques ➤ Indiquer les éléments à repérer pour un diagnostic de panne courante |
| <p>4.1.4. La sécurité liée à l'utilisation des produits</p> | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Préciser les règles relatives à l'environnement et à l'urbanisme des collectivités locales : <ul style="list-style-type: none"> - tout à l'égout - rejet des gaz - écoulement des fosses sceptiques ➤ Énoncer les règles de sécurité liées aux produits et à leur installation, aux matériels à utiliser |

S.4. UNIVERS SPÉCIALISÉS

S.4.2. Droguerie, peinture, luminaire, décoration, revêtement de sols souples

| CONNAISSANCES (notions et concepts) | LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé : s'en tenir à) |
|---|--|
| <p>4.2.1. Les caractéristiques de l'univers</p> <ul style="list-style-type: none"> • Droguerie • Peintures et papiers peints • Luminaires • Revêtement de sols souples | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Préciser l'influence : <ul style="list-style-type: none"> - de la saisonnalité - de la climatologie sur les ventes des produits de l'univers et leur stock ➤ Citer les particularismes régionaux en matière de peinture, d'articles de ferblanterie, de cave, de décoration, de revêtement de sol et préciser leur influence sur la gestion de l'assortiment ➤ Indiquer les tendances : modes, styles, arts appliqués ➤ Caractériser les produits composant l'univers (notamment leur toxicité et/ou dangerosité – voir fiches de l'INRS) ➤ Indiquer les règles de mise en œuvre des produits en fonction de l'utilisation ➤ Citer les accessoires techniques indispensables et leur rôle ➤ Caractériser les produits composant l'univers ➤ Indiquer les règles de mise en œuvre des produits en fonction de la nature et de l'état des fonds ➤ Donner les règles de pose ou d'application ➤ Citer les accessoires techniques indispensables et leur rôle ➤ Indiquer les principaux défauts susceptibles d'affecter les supports et les solutions possibles ➤ Caractériser les produits composant l'univers ➤ Indiquer les règles de mise en œuvre des produits en fonction de l'utilisation et du support ➤ Nommer et caractériser les unités de mesure de l'électricité : tension, intensité, puissance, consommation ➤ Citer les accessoires techniques indispensables et leur rôle ➤ Caractériser les produits composant l'univers (notamment le trafic et le classement au feu) ➤ Indiquer les règles de mise en œuvre des produits en fonction de l'utilisation et du support ➤ Nommer et caractériser les unités de mesure ➤ Citer les accessoires techniques indispensables et leur rôle (pose et entretien) ➤ Donner les règles de préparation des supports, de traçage, de coupe, de pose ➤ Préciser les contraintes liées au style d'habitation, à l'ambiance, aux couleurs... |

S.4. UNIVERS SPÉCIALISÉS

S.4.2. Droguerie, droguerie, lumineaire, décoration, revêtement de sols souples

| CONNAISSANCES (notions et concepts) | LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé : s'en tenir à) |
|--|---|
| <p>4.2.2. L'environnement de l'installation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les éléments techniques • Les éléments liés au lieu d'installation (type d'habitation) • Les supports | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Indiquer les éléments à prendre en compte pour la lecture et l'interprétation de plans, de schémas, de croquis ➤ Donner des repères pour la prise de cotes, les calculs de quantité, y compris les calculs de pertes ➤ Préciser l'importance des contraintes liées au style d'habitation, à l'ambiance, aux couleurs ➤ Caractériser les principaux types de support (murs, sols...) et leur particularité en fonction du lieu d'installation (intérieur ou extérieur) ou de leur état |
| <p>4.2.3. Les procédures et techniques d'application spécifiques à l'univers</p> | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Étudier les principes de préparation du produit et des supports ➤ Préciser les conditions : <ul style="list-style-type: none"> - d'utilisation des produits - de mise en œuvre (le bon geste, le réflexe sécuritaire...) - d'application des produits (durée de séchage, délais de recouvrement...) ➤ Préciser les éléments entrant dans le calcul des consommations et les éléments de coût ➤ Lister les autres procédures et techniques d'application spécifiques ➤ Indiquer les règles relatives à la conservation des produits, à leur stockage, à l'entretien des matériels et outillages associés ➤ Indiquer les éléments à repérer pour un diagnostic courant |
| <p>4.2.4. La sécurité liée à l'utilisation des produits</p> | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Préciser les règles relatives à l'environnement et à l'urbanisme des collectivités locales : <ul style="list-style-type: none"> - protection de la couche d'ozone - rejet des gaz - élimination des déchets et des conditionnements utilisés ➤ Identifier les principaux pictogrammes d'information et préciser leur signification ➤ Énoncer les règles de sécurité liées au produit et à son utilisation, notamment au regard de la santé |

S.4. UNIVERS SPÉCIALISÉS**S.4.3. Menuiserie, agencement**

| CONNAISSANCES (notions et concepts) | LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé : s'en tenir à) |
|--|--|
| <p>4.3.1. Les caractéristiques de l'univers</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menuiserie | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Citer les particularismes régionaux en matière de bois et menuiserie et préciser leur influence sur la gestion de l'assortiment ➤ Indiquer les tendances : modes, styles, arts appliqués ➤ Préciser la notion de développement durable (notion de bois certifié) ➤ Caractériser les produits composant l'univers (gros œuvre et second œuvre) : <ul style="list-style-type: none"> - selon la matière : bois, PVC, aluminium, verre - selon la destination : <ul style="list-style-type: none"> ➤ charpente ➤ parquets ➤ menuiserie pour l'intérieur et l'extérieur ➤ Préciser le marché et ses tendances : premier et second œuvre ; aménagement intérieur ; décoration de l'ensemble de la maison. ; aménagement à la fois fonctionnel et décoratif ➤ Préciser les particularités de la concurrence : fonction de négoce, de maxi-discount (en anglais hard discount), installateurs |
| <p>4.3.2. L'environnement de l'installation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les éléments techniques • Les supports | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Indiquer les éléments à prendre en compte pour la lecture et l'interprétation de plans, de schémas, de croquis ➤ Donner des repères pour la prise de cotes, les calculs de quantité, y compris les calculs de perte ➤ Préciser les contraintes liées au style d'habitation ➤ Citer les produits de mise en valeur et d'entretien, et leurs conditions d'utilisation et de conservation ➤ Caractériser les principaux types de support et leurs particularités en fonction du lieu d'installation (intérieur ou extérieur) ou de leur état |
| <p>4.3.3. Les procédures et techniques d'application spécifiques à l'univers</p> | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Étudier les principes de préparation des produits et des supports ➤ Préciser les conditions : <ul style="list-style-type: none"> - d'utilisation des produits - de mise en œuvre (le bon geste, le réflexe sécuritaire...) ➤ Préciser les éléments entrant dans le calcul des consommations et les éléments de coût ➤ Lister les autres procédures et techniques d'application spécifiques ➤ Indiquer les règles relatives à la conservation des produits, à leur stockage, à l'entretien des matériels et outillages associés ➤ Indiquer les éléments à repérer pour un diagnostic courant |

S.4. UNIVERS SPÉCIALISÉS

S.4.3. Menuiserie, agencement

| CONNAISSANCES (notions et concepts) | LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé : s'en tenir à) |
|---|--|
| 4.3.4. La sécurité liée à l'utilisation des produits | <ul style="list-style-type: none">➤ Préciser les règles relatives à l'environnement et à l'urbanisme des collectivités locales, et à l'élimination des déchets➤ Identifier les principaux pictogrammes d'information et préciser leur signification➤ Énoncer les règles de sécurité liées aux produits et à leur utilisation |

S.4. UNIVERS SPÉCIALISÉS

S.4.4. Quincaillerie, outillage, électricité

| CONNAISSANCES (notions et concepts) | LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé : s'en tenir à) |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Électricité | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Donner des repères des calculs (vitesse, puissance, profondeur de lame...) ➤ Indiquer les précautions d'entretien et de sécurité à mettre en œuvre ➤ Caractériser les produits composant l'univers : <ul style="list-style-type: none"> - fils, câbles, gaines, connectique - éclairage et sources lumineuses - traitement de l'air, chauffage, climatisation - alarmes - motorisation (volets, portes, portails, garage) ➤ Identifier les éléments constitutifs des installations et branchements électriques ➤ Caractériser les unités de mesure de l'électricité : tension, intensité, puissance ➤ Citer les normes et recommandations en matière de sécurité |

MISE EN RELATION DES COMPÉTENCES ET DES SAVOIRS ASSOCIÉS

| Savoirs → ↓ Compétences | | S.1. Environ. prof. | S.2. Vente et communication professionnelle | | | | S.3. Gestion | | | | S.4. Univers spécialisés |
|--|--------|---------------------------|---|--------|--------|--------|-----------------|--------|--------|--------|--------------------------------|
| | | | S.2.1. | S.2.2. | S.2.3. | S.2.4. | S.3.1. | S.3.2. | S.3.3. | S.3.4. | |
| C.1. Préparer le conseil et la vente | C.1.1. | X | | | | | | | | | |
| | C.1.2. | | X | | | | | | | | X |
| | C.1.3. | X | | | X | | | | | | |
| C.2. Vendre une solution technique | C.2.1. | X | X | X | | | X | X | | | X |
| | C.2.2. | | | X | | | | | | | |
| | C.2.3. | | X | | | | | | | | |
| | C.2.4. | | | | X | | | | | | |
| | C.2.5. | | | X | | | | | | | |
| C.3. Gérer | C.3.1. | X | | | | | | | | | X |
| | C.3.2. | | | | | X | | | X | X | |
| | C.3.3. | | | | | X | | | X | | |