

Référentiel d'activité de compétences et d'évaluation

Etalagiste Décorateur Marchandiseur

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>(décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés)</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>(identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités)</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITES D'ÉVALUATION	CRITERES D'ÉVALUATION
<p>Scénariser et proposer le concept d'un magasin, d'une enseigne ou d'un événement</p> <p>En « freelance » ou au département marketing d'une entreprise, le titulaire du bloc traite la demande du client, qu'il soit interne ou externe, de la réception du cahier des charges à la coordination du projet, en passant par la proposition commerciale. Véritable expert de l'image de marque, il est capable de scénariser le concept visuel d'une enseigne ou d'un magasin.</p> <p>Il prend en compte les spécificités et contraintes de son client dans la construction de sa réponse (techniques, matériaux, choix des produits, budget) et illustre sa proposition d'une projection graphique (croquis, maquette, projection 3D). Il évalue le coût de revient du projet (matières premières, accessoires, main d'œuvre) et construit un budget ou un devis en conséquence. Il présente et</p>	<p>1- assurer une veille des tendances afin de garantir la cohérence des choix de couleur, matières et ambiances proposés</p> <p>2- analyser la demande du client afin de construire une proposition adaptée et contextualisée</p> <p>3- rechercher une idée ou un concept créatif dans le respect du cahier des charges</p> <p>4- choisir les techniques, matériaux et accessoires adéquats</p> <p>5- Représenter visuellement le projet de mise en scène par le dessin, la production assistée par ordinateur et la réalisation d'une maquette</p> <p>6- prendre en compte les normes de sécurité concernant l'accueil des publics dans la construction de la réponse</p>	<p>Mise en situation professionnelle finale sur la base d'une commande client remise aux candidats 1 mois avant le passage devant le jury.</p> <p>L'évaluation est réalisée sur la base d'un oral de 45min présentant de manière argumentée un dossier de recherche composé de :</p> <p><u>- la proposition commerciale :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Reformulation de la demande client ◆ Présentation rédigée argumentée du concept <p><u>- la proposition artistique :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Boards de tendances et planches matières ◆ Dessin d'avant projet ◆ Esquisse colorée ◆ Conception du projet d'aménagement à l'aide d'outils de PAO 3D ◆ Maquette du projet <p><u>- la proposition financière</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Devis détaillé <p><u>- l'organisation opérationnelle du projet :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Rétroplanning ◆ Fiche technique 	<p><u>Evaluation des compétences 1-2-3 :</u></p> <p>Pertinence du concept créatif:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le concept créatif est en cohérence avec le contexte de la demande, - Les boards de tendance sont en adéquation avec le concept proposé - les contraintes posées dans la demande client sont respectées <p><u>Evaluation de la compétence 4 :</u></p> <p>Pertinence des techniques et matériaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les techniques et matériaux choisis pour construire la réponse et présentés dans la proposition artistique <ul style="list-style-type: none"> ◆ sont en adéquation avec le cadre du cahier des charges ◆ sont en adéquation avec le concept créatif <p><u>Evaluation de la compétence 5 :</u></p> <p>Cohérence graphique du projet :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un fil conducteur et une cohérence graphiques existent entre les différents supports proposés, du croquis à la maquette - Les proportions et les échelles sont respectées

<p>argumente sa proposition dans le but de la commercialiser ou de la faire adopter. Il planifie la phase de réalisation du projet et en coordonne la mise en œuvre dans le respect des normes réglementaires.</p> <p><u>Cadre d'exercice du métier :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - En « freelance » - Au département marketing d'une entreprise - Au sein d'une agence événementielle - Pour un agenceur (stands, espaces de vente éphémères...) - Pour un magazine, un site marchand <p><u>Emplois visés :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Visual merchandiser - Décorateur d'espaces de vente - Chargé de projet - Etalagiste - Scénographe 	<p>7- évaluer et gérer les ressources nécessaires à la mise en œuvre du projet afin de le budgétiser et de produire un devis</p> <p>8- présenter son projet à un client interne ou externe dans le but de le vendre ou de le faire adopter</p> <p>9- assurer la planification et la coordination d'un projet d'aménagement afin d'en garantir la mise en œuvre opérationnelle</p>	<p>Une partie des compétences et des travaux complémentaires seront appréciés en contrôle continu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la rédaction d'une fiche synthétique présentant un projet en anglais professionnel - une mise en situation d'organisation et de coordination dans le cadre d'un projet pédagogique <p>La certification repose sur l'évaluation de fin de formation évaluée à l'aide de grilles de capacité.</p> <p>Les évaluations en cours de formation seront remises au jury pour accompagner la décision de au moment de la certification.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les rendus de volumes (perspectives, contrastes, ombres) sont pertinents - Les règles de mise en page sont respectées <p><u>Evaluation de la compétence 6 :</u> Prise en compte des aspects réglementaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La proposition prend en compte les normes de sécurité concernant l'accueil des publics - Les risques éventuels en lien direct ou indirect avec la proposition d'aménagement ont été anticipés, des solutions sont proposées <p><u>Evaluation de la compétence 7 :</u> Evaluation financière du projet :</p> <ul style="list-style-type: none"> - l'intégralité des postes de dépense inhérents au projet ont été évalués - Les coûts des matériaux et accessoires utilisés sont correctement évalués - les coûts de main d'œuvre et de prestation extérieure sont correctement évalués - le coût de revient global du projet est cohérent avec les contraintes du cahier des charges <p>Pertinence du devis proposé :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le devis proposé au client est cohérent avec le coût de revient du projet, un taux de marge est dégagé - les différents postes du devis sont clairement exposés - la proposition financière est argumentée - une marge de négociation a été anticipée <p><u>Evaluation de la compétence 8 :</u></p>
--	---	--	---

			<p>Efficacité de l'argumentation :</p> <ul style="list-style-type: none">- l'argumentation a été préparée- les arguments sont clairs et pertinents- le discours est adapté à l'interlocuteur : le vocabulaire et la syntaxe sont justes- les objections sont traitées <p>Pertinence des supports utilisés :</p> <ul style="list-style-type: none">- les supports utilisés pour illustrer et étayer l'argumentation sont correctement choisis <p><i>évaluation en cours de formation :</i> Rédaction et présentation orale d' un argumentaire de vente en lien avec une proposition en langue anglaise</p> <ul style="list-style-type: none">- le vocabulaire utilisé est clair et professionnel, la syntaxe est correcte-les choix sont justifiés et motivés-les questions sont traitées <p><u>Evaluation de la compétence 9 :</u> <i>évaluation en cours de formation :</i> Organisation de la phase de réalisation d'un projet :</p> <ul style="list-style-type: none">- les étapes du projet, l'organisation et Les objectifs à atteindre sont clairement définis et posés dans un outil adapté (diagramme de gantt /Pert...)- le planning de réalisation est cohérent et conforme à la demande et aux contraintes du client
--	--	--	---

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>(décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés)</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>(identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités)</i>	REFERENTIEL D'EVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
<p>Concevoir et réaliser des agencements d'espaces commerciaux répondant à des objectifs de marketing spécifiques</p> <p>Avant tout professionnel de la vente, le titulaire du bloc de compétences sait analyser les comportements des consommateurs et l'impact du placement produit sur le déclenchement de l'acte d'achat. Il analyse les besoins de la boutique ou du réseau et imagine les éléments à mettre en place. Il adapte sa mise en scène pour qu'elle réponde aux normes de sécurité et aux attentes de l'accueil du client.</p> <p>Il a constamment à l'esprit la visée commerciale et les retombées de son action sur les résultats de l'enseigne. Il utilise ses compétences en décoration pour booster une vente, pour attirer les clients et agir sur les motivations d'achat du client en suscitant l'achat d'impulsion. Pour exercer son métier, il</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Traduire des objectifs marketing en implantation merchandising 2. Définir une stratégie d'identification de sa cible clients et interpréter les indicateurs pour personnaliser son offre 3. Réaliser un plan de masse des espaces avec indicateurs et circulation client et propositions d'implantations 4. Proposer et argumenter un projet d'implantation et une signalétique à partir d'un contexte 	<p>Mise en situation professionnelle finale sur la base d'une situation commerciale contextualisée remise aux candidats 1 mois avant le passage devant le jury.</p> <p>L'évaluation est réalisée sur la base d'un oral de 45min présentant de manière argumentée :</p> <p>- <u>un dossier documentaire préparatoire à la réalisation d'une vitrine et d'un décor</u> (présentation du sujet et recherches associées ; contexte marketing (lieu, cible, produit) ; positionnement merchandising du projet ; board et croquis d'inspiration ; facteurs d'ambiance ; présentation du choix de l'ILV)</p>	<p><u>Evaluation de la compétence 1 :</u></p> <p>Cohérence entre le positionnement commercial, la stratégie commerciale, la cible clientèle et la proposition d'implantation retenue :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le positionnement commercial est pertinent - La clientèle ciblée est clairement identifiée et le candidat est en mesure d'argumenter son choix au regard de sa stratégie commerciale - Les règles d'implantation sont respectées <p><u>Evaluation de la compétence 2 :</u></p> <p>Pertinence de l'analyse des indicateurs économiques et des actions correctives proposées à partir des tableaux de bord afin d'optimiser le chiffre d'affaires, la rentabilité :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les habitudes de consommation, les besoins et envie de la cible clients ont bien été pris en compte dans la définition du choix des produits. - Les règles de merchandising de séduction et d'organisation ont été prises en compte. - L'offre répond aux besoins de la cible client. - Les indicateurs sont correctement analysés et

<p>lui est indispensable de se tenir continuellement informé de l'évolution des tendances et de la mode. Il mène une veille professionnelle continue auprès des acteurs nationaux et internationaux du merchandising et du marketing. Il est en mesure de conseiller une clientèle de plus en plus exigeante et d'assurer une vente en toute autonomie.</p> <p><u>Cadre d'exercice du métier :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Dans les boutiques (luxe, décoration, vêtements, loisirs, équipement de la maison etc...) - Dans les galeries marchandes des grands centres commerciaux - Dans les grands magasins - Dans les grandes surfaces spécialisées <p><u>Emplois visés :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Décorateur(trice), Etalagiste, - Décorateur(trice) d'espaces de vente, - Décorateur(trice) d'espaces commerciaux, 	<ol style="list-style-type: none"> 5. Planter une vitrine et valoriser des produits de manière esthétique 6. Concevoir et analyser une ambiance lumineuse, le type d'éclairage et l'orientation en fonction de l'effet désiré 7. Proposer et argumenter une offre produit répondant aux besoins du client en tenant compte de l'usage souhaité et de son budget 	<p><i>- une vitrine (réalisée en amont du jury d'évaluation selon les modalités précisées dans le document qualité)</i></p> <p><i>- une mise en place complémentaire (podium, corner, tête de gondole, linéaire) au choix du candidat et en lien avec le thème donné (réalisée en amont du jury d'évaluation selon les modalités précisées dans le document qualité)</i></p> <p>Une partie des compétences sera appréciée en contrôle continu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la proposition et l'argumentation d'un plan de masse (implantation et signalétique) en lien avec un contexte donné - la mise en situation au travers d'un sketch de vente. <p>La certification repose sur l'évaluation de fin de formation évaluée à l'aide de grilles de capacité. Les évaluations en cours de formation seront remises au jury pour accompagner la décision au moment de la certification</p>	<p>un plan d'action en est tiré</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les choix proposés sont argumentés <p><u>Evaluation de la compétence 3 :</u></p> <p>Explicitation du plan de masse de l'espace de vente :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le plan de masse et l'implantation proposée sont argumentés. - L'implantation réalisée optimise l'espace. - Des axes d'amélioration sont explicités et argumentés. <p><u>Evaluation de la compétence 4 :</u></p> <p>Pertinence du schéma de circulation (zoning, sens de circulation) au regard du profil de consommation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le parcours client et son sens de circulation est clairement identifié - Les règles de sécurité sont bien prises en compte - L'expérience client est optimisée. - L'ILV (Information sur le Lieu de Vente) est pertinente et facilite l'expérience client. <p><u>Evaluation de la compétence 5 :</u></p> <p>Qualité de la vitrine présentée :</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'environnement et le produit sont proprement présentés. - Le décor est réalisé sans défaut technique apparent. - La disposition est équilibrée que ce soit dans
---	--	---	---

<ul style="list-style-type: none"> - Marchandiseur(se), - Marchandiseur(se) Visuel, - Visual Merchandiser, - Décorateur(trice) Etalagiste - Marchandiseur(se), Vendeur(se) - étalagiste, Vendeur(se) - Marchandiseur(se), - Scénographe, - Décorateur(trice) scénographe, - Aménageur(se) d'espaces de vente, - Promoteur de linéaires 			<p>les hauteurs et dans les lignes</p> <ul style="list-style-type: none"> - La cinétique visuelle valorise le produit. - Le point de focal et la théorie du nombre d'or sont respectés - Les règles de sécurité sont bien prises en compte - La vitrine prend en compte la notion de développement durable. <p><u>Evaluation de la compétence 6 :</u></p> <p>Cohérence de l'ambiance par rapport au thème donné :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le décor utilise des facteurs d'ambiance. - Le choix des éclairages et leur positionnement valorise le produit - Des axes d'amélioration sont explicités et argumentés. <p><u>Evaluation de la compétence 7 :</u></p> <p>Homogénéité de l'acte de vente :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les motivations d'achat et la typologie client sont identifiées. - Les techniques de vente sont bien maîtrisées de l'accueil à la prise de congés - La réponse aux objections vient valoriser les caractéristiques techniques du produit - L'argumentation du prix est adaptée - Une vente additionnelle est proposée
---	--	--	---