



Référentiel de certification

Installateur en équipements électriques (BM) – Niveau 5

Blocs de compétences :

- Bloc 1 : **Concevoir une prestation d'installation électrique**
- Bloc 2 : **Préparer un chantier d'installation électrique**
- Bloc 3 : **Développer une entreprise artisanale d'électricité dans son contexte juridique**
- Bloc 4 : **Commercialiser des prestations de l'entreprise d'électricité**
- Bloc 5 : **Gérer les ressources humaines de l'entreprise d'électricité**

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>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
BLOC 1 : Concevoir une prestation d'installation électrique			
<p>A1.1. Etude de la demande du client</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analyse de la demande client conformément à la réglementation (bureaux d'études, entreprise elle-même) - Proposition d'alternatives adaptées à la demande du client <p>A.1.2. Constitution d'un dossier de réponse à un appel d'offre d'installation électrique</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recensement des documents administratifs - Vérification des aspects sécuritaire 	<p>C.1.1. Analyser la demande du client à partir des données recueillies, en veillant au respect de la réglementation et en prenant en compte les contraintes techniques, afin de répondre à la demande.</p> <p>C.1.2. Définir des alternatives aux actions prévues dans la demande client, en conseillant des actions visant à réduire l'impact environnemental, en définissant les technologies les mieux adaptées à l'installation électrique, afin d'optimiser, ou simplifier les coûts de fonctionnement.</p> <p>C.1.3. Élaborer la procédure de soumission, en recensant les documents administratifs requis par l'appel d'offre public ou privé (CCAG, CCTP, certificats de qualification, assurances...), en vérifiant les instructions permanentes de sécurité (IPS), afin de proposer un dossier adapté.</p>	<p>ME 1.1. Étude de cas analyse technique – Ecrit À partir d'un dossier comprenant la présentation d'une entreprise, un cahier des charges décrivant un besoin, le candidat doit établir :</p> <ul style="list-style-type: none"> - l'analyse de la demande du client - des propositions d'alternatives adaptées à la demande du client - un dossier de réponse à appel d'offre 	<ul style="list-style-type: none"> - La réglementation afférente à la demande du client est identifiée. - Les normes (NFC 15-100, ...) sont citées, et les champs d'application définis. - L'ensemble des contraintes techniques et réglementaires sont prises en compte. - Des actions visant à réduire l'impact environnemental du projet sont proposées. - Les technologies les plus adaptées au projet sont identifiées et appliquées au projet. - Les documents administratifs requis par l'appel d'offre public ou privé (CCAG, CCTP, certificats de qualification, assurances...) sont présentés dans le dossier. - La procédure de soumission est rédigée et adaptée à la demande. - La procédure de soumission inclut les instructions permanentes de sécurité (IPS).

<ul style="list-style-type: none"> - Analyse et évaluation de la complexité du projet <p>A.1.3. Réalisation de l'étude complète du projet d'installation électrique</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définition des options techniques et méthodes d'exécution de la future installation - Réalisation des plans, schémas et tracés de la future installation <ul style="list-style-type: none"> - Mise en place d'installations programmables, communicantes, et utilisant les énergies renouvelables 	<p>C.1.4. Estimer les capacités techniques et humaines de l'entreprise d'électricité, en analysant les besoins en personnel et en matériel qu'elle peut fournir, afin de valider la faisabilité technique pour l'entreprise.</p> <p>C.1.5. Effectuer un dimensionnement de la future installation électrique, en déterminant les options techniques et les méthodes d'exécution, en réalisant les plans, schémas et tracés au moyen d'outils informatiques, en veillant au respect de la réglementation, afin de réaliser une étude complète du projet.</p> <p>C.1.6. Optimiser le fonctionnement des installations électriques, en proposant la mise en place d'installations programmables et communicantes, d'installations électriques utilisant les énergies renouvelables, afin d'améliorer la performance énergétique et environnementale du chantier.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - une estimation des capacités techniques et humaines de l'entreprise - le dimensionnement de la future installation - des propositions visant à l'optimisation du fonctionnement des installations électriques <p>Le candidat complètera son dossier de tous documents, catalogues, logiciels utilisés pour l'étude et permettant l'évaluation du dossier. Le dossier sera soutenu à l'oral.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Le dossier du projet électrique est évalué à l'aide de calculs techniques (capacités techniques et humaines de l'entreprise). - Le matériel nécessaire est spécifié et adapté au projet (échafaudages, outillages spécifiques, ...). - L'intervention d'entreprises cotraitantes (autres corps de métiers du bâtiment, plâtrier, chauffagiste...) est envisagé pour répondre à la demande. - Les options techniques, technologiques et méthodes d'exécution sont définies et adaptées au projet. - Les plans, schémas et tracés sont établis au moyen d'un outil informatique de dessin assisté par ordinateur (DAO), et d'un logiciel de conception assistée par ordinateur (CAO). - La réglementation préalablement déterminée est respectée. <p>Plusieurs types d'installation sont proposées et adaptées au projet de la future installation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Des installations programmables et communicantes (domotique, immotique, automates programmables, variation et régulation des installations). - Des installations électriques utilisant les énergies renouvelables (photovoltaïque, solaire, pompe à chaleur, ...). - Des installations de ventilation et de traitement de l'air (ventilation, traitement de l'air, ...) - Des installations de recharge de véhicule (conformément à la loi mobilité).
---	--	---	--

BLOC 2 : Préparer un chantier d'installation électrique

<p>A.2.1. Définition des aspects techniques et financiers du chantier d'installation électrique</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identification des prestations nécessaires à la réalisation du chantier - Prise en considération de l'ensemble des prestations nécessaires au chantier - Ajout des propositions complémentaires au cahier des charges - Mise en place d'un devis épurée des informations stratégiques, à destination du client 	<p>C.2.1. Définir quantitativement et qualitativement les matériels et matériaux nécessaires à la réalisation du chantier, en qualifiant l'ensemble des prestations étudiées, afin d'élaborer un descriptif détaillé pour l'entreprise.</p> <p>C.2.2. Élaborer un devis quantitatif entreprise, en prenant en compte l'ensemble des prestations proposées, en formulant des propositions de prestations alternatives ou complémentaires au cahier des charges initial, afin de dégager la rentabilité de l'entreprise.</p> <p>C.2.3. Élaborer un devis quantitatif client, en prenant en compte l'ensemble des prestations proposées, en épurant les informations stratégiques, afin de faire une proposition financière adaptée.</p>	<p>ME 2.1. Étude de cas technique et financière Écrit et Oral</p> <p>À partir d'un dossier comprenant la présentation du chantier, le candidat doit établir et présenter un dossier d'étude et de réalisation comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le descriptif des matériels et matériaux nécessaires à la réalisation du chantier - le choix argumenté et le descriptif technique des équipements retenus - le devis quantitatif entreprise - le devis quantitatif client 	<ul style="list-style-type: none"> - Les contraintes de l'entreprise sont prises en compte (commerciales, financières et organisation du personnel) - L'installation définie par l'étude technique est opérationnelle. - L'ensemble des prestations proposées sont prises en compte dans le prix de revient - Des propositions de prestations alternatives ou complémentaires au cahier des charges sont établies et répondent à la demande. - Une estimation des coûts de réalisation des travaux et un budget prévisionnel d'exécution sont établis. - Le prix de revient couvre les frais et permet de dégager une marge - Le devis établi est conforme par rapport à l'installation, à la réglementation et aux plans. - Le devis quantitatif client reprend les estimations de coûts préalablement établis - Le devis établi est conforme en termes d'installation, de la réglementation et des plans. - Les informations stratégiques de l'entreprise (détails des différentes positions, détails de chiffrage ...) ont été supprimées du devis quantitatif client. - Les conditions générales de vente sont présentées dans le devis
--	--	---	--

<ul style="list-style-type: none"> - Programmation des équipes et de l'utilisation des matériaux adaptés 	<p>C.2.4. Planifier le chantier conformément aux plannings adjacents, en constituant les équipes adaptées, en programmant l'utilisation du matériel nécessaire, afin d'assurer la mise en place opérationnelle du planning.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - le planning du chantier - l'organisation prévisionnelle du chantier, l'estimation des temps de réalisation. 	<ul style="list-style-type: none"> - La durée des travaux est évaluée et cohérente avec les effectifs, et les compétences mobilisées au regard du chantier (compétences et habilitations) - La planification intègre les phases, la cadence et les équipes - Le planning est établi au regard de l'activité globale de l'entreprise
<p>A.2.2. Définition des modalités de mise en service de l'installation électrique</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réalisation des mesures de contrôle - Mise en place de la conduite de l'installation 	<p>C.2.5. Elaborer les documents de mise en service de l'installation électrique, en réalisant les mesures et vérifications nécessaires à la réception du chantier, afin de se conformer à la réglementation en vigueur.</p> <p>C.2.6. Définir les modalités d'utilisation des équipements électriques, en mettant en place une formation client adaptée, en délivrant les documents d'utilisation, en respectant les aspects réglementaires, afin d'optimiser la réception du chantier.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les documents de mise en service sont élaborés - les documents et consignes d'utilisation à destination du client sont fournis <p>Le candidat complètera son dossier de tous documents, catalogues, logiciels utilisés pour l'étude et permettant l'évaluation du dossier. Le dossier sera soutenu à l'oral.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les techniques choisies sont en corrélation avec la réglementation environnementale. - Les vérifications et contrôle sont conformes à la réglementation en vigueur - Le bilan est conforme à la réglementation en vigueur préalablement déterminée. - Les consignes et documents fournis sont détaillés : gestion du bâtiment, gestion de la consommation, contrôle d'accès, ... - Les modalités sont définies et adaptées aux aspects réglementaires préalablement déterminés.

BLOC 3 : Développer une entreprise artisanale d'électricité dans son contexte juridique.

<p>A.3.1. Positionnement du projet de création d'entreprise d'électricité dans sa réalité juridique</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conduite d'un projet de création d'entreprise, de reprise ou de développement d'activité électrique ancré dans sa réalité fiscale, sociale et juridique - Analyse de l'environnement réglementaire - Identification des sources et des acteurs clés en matière de réglementation 	<p>C.3.1. Définir les actions administratives et juridiques découlant du statut de la société, en identifiant les statuts impliqués, afin d'ancrer son projet de création, de reprise ou de développement dans la réalité fiscale, sociale et juridique du secteur de l'électricité et de l'énergie.</p> <p>C.3.2. Analyser l'environnement réglementaire de l'entreprise d'électricité, en analysant les politiques en faveur de l'artisanat, en identifiant les sources et les acteurs clés de la réglementation, afin de proposer des services et des produits en conformité, d'anticiper les évolutions réglementaires et de communiquer aux équipes sur toute évolution juridique ou normative.</p>	<p>ME 3.1 Etude de cas « Fonction entrepreneuriale » Ecrit A partir d'un dossier constitué de textes d'actualité à caractère économique et/ou réglementaire et/ou social le candidat analysera l'ensemble de ces documents, avant d'en mesurer l'impact éventuel sur son secteur d'activité, sa branche et son entreprise. Son point de vue devra être argumenté et illustré. Le candidat analyse la situation, fait des propositions d'amélioration et rédige des procédures réglementaires.</p> <p>ME 3.2 Analyse de la « Fonction entrepreneuriale » Oral Le candidat analysera sa production écrite et apportera tout élément complémentaire ou rectificatif, en lien avec le thème et lui paraissant pertinent pour son secteur d'activité.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les actions administratives et juridiques sont identifiées et appliquées à l'entreprise (inscription au registre des métiers, le CFE, loi Raffarin, les corporations, les organisations professionnelles...). - Les statuts impliqués sont identifiés et adaptés à l'entreprise (statut fiscal, statut juridique de l'entreprise, ...). - Les relais, aides et soutiens intervenant dans la création/développement d'entreprises dans le secteur de l'électricité sont identifiés et mobilisés (politiques en faveur de l'artisanat, ...). - L'environnement institutionnel et juridique est identifié (l'état, le conseil constitutionnel, les collectivités locales et territoriales, ...). - Les sources identifiées sont fiables et multiples. - Les conséquences d'une évolution juridique ou réglementaire sur le secteur de l'énergie sont anticipées.
---	--	--	--

<p>A.3.2. Gestion d'une entreprise d'électricité</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaboration d'un dossier financier de l'entreprise à destination des partenaires extérieurs (banquier, société de cautionnement mutuel, ...) - Construction d'un plan de financement - Elaboration de la stratégie de l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> - Pilotage au quotidien la rentabilité de l'entreprise d'électricité - Mesure continue de la santé de l'entreprise - Calcul du seuil de rentabilité 	<p>C.3.3. Elaborer un plan de financement à destination du banquier, en diversifiant les sources de financements et en justifiant chacun des postes et la stratégie de l'entreprise au moyen des comptes de résultats et des bilans sur les derniers exercices, afin de mener un projet intra-entrepreneurial viable.</p> <p>C.3.4. Evaluer de façon continue la santé de l'entreprise, en se référant aux moyennes professionnelles du secteur, en établissant, pour chaque production, le seuil de rentabilité pour l'entreprise, en contrôlant la valeur des stocks et sa rotation, en négociant les délais fournisseurs et en apportant les correctifs. nécessaires, afin de s'assurer de la viabilité de l'entreprise d'électricité.</p>	<p>ME 3.3 Etude de cas « Gestion » - Ecrit</p> <p>Sous la forme d'une étude de cas, le candidat analysera la situation financière d'une entreprise à partir de ses documents comptables et définira si le projet de reprise/création ou le projet porté par le dirigeant est viable, et sous quelle(s) condition(s).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Il justifie et/ou explique la stratégie de l'entreprise en développant des arguments basés sur les comptes de résultats et des bilans sur les derniers exercices. - La stratégie de l'entreprise est définie à partir des documents comptables élaborés par l'expert-comptable (comptes de résultats et des bilans sur les derniers exercices : conséquences et raisons des investissements effectués, des recrutements, etc.) - Le plan de financement est réaliste et conforme aux moyennes du secteur de l'électricité. <ul style="list-style-type: none"> - Les indicateurs de la santé financière de l'entreprise sont identifiés et utilisés comme caution auprès des donneurs d'ordre, des financiers - Le candidat analyse la santé financière de l'entreprise et démontre sa rentabilité au regard de son projet, de ses objectifs. - Le candidat mesure le seuil de rentabilité de chaque chantier - Les délais fournisseurs négociés sont adaptés - Les délais de paiement client sont gérés, notamment pour les gros chantiers - Les correctifs apportés à la suite des résultats des contrôles effectués sont adaptés - La rentabilité de l'entreprise est conforme à la rentabilité moyenne du secteur du bâtiment - Le suivi financier de l'activité, des chantiers, est réalisé et optimisé
---	--	---	--

BLOC 4 : Commercialiser les prestations d'une entreprise d'électricité

<p>A.4.1 Définition et suivi de l'offre commerciale d'une entreprise d'électricité</p> <ul style="list-style-type: none"> - Construction de l'offre commerciale de l'entreprise - Proposition d'une offre de prestations différenciée (mise en valeur des compétences et des savoir-faire particuliers de l'entreprise) - Définition du positionnement de l'offre commerciale de l'entreprise - Définition des objectifs de vente - Suivi des actions mises en place 	<p>C.4.1. Concevoir une offre commerciale lisible sur le segment des prestations de l'entreprise, en identifiant la clientèle, en élaborant un diagnostic du positionnement de l'entreprise sur le marché, en développant une gamme de services spécifiques différenciante dans l'objectif d'une diffusion à des particuliers et des professionnels.</p> <p>C.4.2 Définir les objectifs de vente à court, moyen et long terme, en analysant les résultats dans une démarche d'amélioration continue en fonction de la marge à réaliser, afin de mettre en œuvre une politique commerciale cohérente et pérenne.</p>	<p>ME 4.1. Etude de cas « Commercialisation » : Ecrit</p> <p>A partir d'une étude de cas exposant la situation commerciale, la concurrence et le marché d'une entreprise, le candidat analyse la situation commerciale de ladite entreprise et formule une stratégie commerciale, et de communication réaliste et répondent aux ambitions de la direction.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - L'environnement commerciale est caractérisé (concurrence, ...), et les sources d'information adéquates sont identifiées. - Un diagnostic interne (stratégie commerciale de l'entreprise, axes stratégiques, ...) et externe (offre commerciale de la concurrence) est élaboré. - L'offre commerciale proposée est complète et adaptée au marché (besoins du prospect, description des actions proposées, tarifs, ...) - La plus-value de l'entreprise est déterminée. Une gamme de services spécifiques (compétences et savoir-faire particuliers de l'entreprise) différenciante est élaborée au regard de la concurrence locale et régionale. - Les objectifs sont réalisables et en adéquation avec la politique commerciale. - Les objectifs permettent des actions commerciales efficaces (augmentation du trafic, du CA). - Les opérations commerciales sont connues par l'ensemble des équipes de vente - Des actions de contrôle et de suivi sont mises en place <p>&</p>
--	--	--	--

<p>A.4.2. Conseil à la vente de prestations dans le domaine de l'électricité</p> <ul style="list-style-type: none"> - Négociation commerciale - Rédaction d'une proposition commerciale à destination d'un prospect - Définition du plan d'action marketing 	<p>C.4.3. Conduire une négociation commerciale avec un client, un prescripteur en business to business dans un environnement international, en mettant en place les techniques de négociation et communication adaptées, en conseillant le client à l'aide de fiches commerciales afin de répondre aux clients sur les caractéristiques des prestations et services proposés par l'entreprise pendant et après la vente.</p> <p>C4.4. - Construire une proposition commerciale en incluant une gamme de prestations et de services adaptée aux besoins du client analysés, tout en étant force de proposition notamment en cas de nécessité de réorienter la demande selon la faisabilité de la production particulière à réaliser, afin de répondre au mieux au prospect.</p> <p>C.4.5. Définir la stratégie de communication externe de l'entreprise en sélectionnant les axes prioritaires de la communication commerciale et les actions marketing associées afin de mettre en valeur les réalisations de l'entreprise dans le cadre de prospection et de communication à destination des clients.</p>	<p>ME 4.2. Présentation du métier en Langue vivante professionnelle</p> <p>Oral</p> <p>Le candidat tirera au sort un texte court en langues étrangères en lien avec son activité d'installateur en équipement électrique. Il se présentera, présentera l'entreprise dans laquelle il travaille et s'exprimera sur le texte.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les techniques de ventes utilisées sont adaptées à la situation du client. - Les étapes de la négociation commerciale sont respectées. - Les besoins du prospect sont identifiés et reformulés. - La marge de négociation du client est mesurée. - L'argumentation de vente est adaptée à la prestation envisagée. - Les concessions accordées ne se font pas sans contrepartie. - Les besoins préalablement identifiés du client sont inclus dans la proposition commerciale. - La proposition comprend une description de l'entreprise et de ses prestations et services. - La provenance des produits est indiquée et valorisée - La proposition financière est ferme, tout en étant de nature à être acceptée par le client. - La proposition inclut les mentions obligatoires (SIRET, code APE, IBAN, ...) - Les axes prioritaires de communication commerciale sont définis. - Les actions marketing conduites (participation à des salons et autres manifestations, mailing, ...) en France et à l'étranger sont adaptés au regard du positionnement et de la stratégie commerciale de l'entreprise.
---	---	--	---

BLOC 5 : Gérer les ressources humaines d'une entreprise d'électricité

<p>A.5.1 Supervision de l'organisation du travail au sein de l'entreprise d'électricité</p> <ul style="list-style-type: none"> - Amélioration de l'organisation du travail au sein d'une entreprise d'électricité - Analyse des besoins en formation - Organisation d'une stratégie RH 	<p>C.5.1 Superviser l'organisation du travail au sein d'une entreprise d'électricité, en identifiant les méthodes d'organisation du travail et les dysfonctionnements, ainsi que les principales composantes du management, en se référant aux évaluations des salariés et aux résultats d'activité de l'entreprise et en prenant en compte les situations de handicap puis en proposant des actions correctives afin d'améliorer l'efficacité des salariés.</p> <p>C.5.2 Evaluer les besoins en formation et en recrutement pour l'entreprise d'électricité, en analysant les besoins en formation et recrutement ressortis des entretiens professionnels et projets professionnels des salariés, tout en intégrant les innovations techniques, réglementaires du secteur d'activité de l'entreprise, afin de définir les actions (formation ou recrutement) à mettre en place.</p> <p>C.5.3 Mettre en place les actions d'une politique de rémunération (salaire, prime, intéressement), en accord avec les accords de branche, afin d'organiser une stratégie RH cohérente dans l'entreprise.</p>	<p>ME 5.1. Etude de cas « GRH » Ecrit :</p> <p>Sous la forme d'un cas décrivant l'organisation RH d'une entreprise, le candidat analysera l'efficacité de la structure et préconisera des axes d'amélioration, qu'il déterminera et déclinera en solutions opérationnelles.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les causes des dysfonctionnements sont listées et adaptées à la situation - Les conséquences qualitatives et quantitatives sont évaluées au regard de l'activité - Des solutions sont proposées au regard des dysfonctionnements ciblés. - Les méthodes d'organisation du travail actuelles et les composantes du management sont déterminées. - Les consignes données en termes d'organisation du travail sont claires. - Les objectifs fixés en termes d'activité sont cohérents avec les capacités de l'entreprise. - Les situations de handicap sont prises en compte dans l'analyse (organisation du travail, aménagement du poste de travail, parcours professionnel du salarié...). - Les besoins en formation et en recrutement sont définis et adaptés aux besoins de l'entreprise. - Les innovations techniques et réglementaires du secteur d'activité de l'entreprise sont identifiées en tenant compte des besoins identifiés - Le plan de formation est adapté aux besoins actuels et futurs de l'entreprise dont les effectifs le justifient. - La stratégie RH est cohérente au regard du projet de l'entreprise. - La politique rémunération menée respecte les accords de branche.
--	---	---	---

<p>A5.2 Recrutement de salariés et apprentis d'une entreprise d'électricité</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaboration des documents relatifs au recrutement - Conduite d'entretiens de recrutement 	<p>C.5.4. - Rédiger une offre d'emploi répondant aux besoins de l'entreprise, en définissant la liste des tâches et la fiche de poste du nouvel embauché, afin de participer au recrutement.</p> <p>C.5.5. - Mener des entretiens de recrutement des potentiels collaborateurs, tout en coopérant le cas échéant avec les services compétents pour le recrutement des apprentis, en évaluant leurs profils au regard des contraintes du poste à pourvoir, en adaptant le poste aux personnes en situation de handicap (RQTH) dans l'objectif de recruter les profils adaptés à l'entreprise d'électricité.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Le besoin en recrutement et le nombre de salarié à recruter est expliqué au regard de la charge de travail à absorber par l'entreprise et de l'analyse du besoin en compétences et en recrutement préalablement établie. - L'offre d'emploi est complète (présentation de l'entreprise d'électricité, description du poste, description du profil recherché) - Le poste à pourvoir est précisément décrit. - Les questions posées au candidat sont précises et portent sur son parcours, ses compétences et sa projection au sein du poste à pourvoir. - L'entretien se déroule dans le respect du droit du travail.
<p>A.5.3 Organisation du développement des compétences des salariés d'une entreprise d'électricité</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organisation de la montée en compétences des apprenants - Suivi des apprentis 	<p>C.5.6. Assurer le suivi des apprenants en organisant les séquences d'évaluation du jeune dans l'entreprise d'électricité et les communiquer à l'autorité compétente, en appliquant la réglementation en matière d'apprentissage et en assurant la gestion des situations de handicap afin d'ajuster la progression des acquis par l'apprenant en adéquation avec le référentiel du titre/diplôme préparé.</p>	<p>ME 5.2. Mise en situation professionnelle « Fonction maître d'apprentissage »</p> <p>- Oral</p> <p>Le candidat tirera au sort une situation d'alternance qui peut être d'ordre général ou problématique. Il analysera la situation décrite et formulera des réponses ou solutions à cette dernière et ce, dans le cadre strict de son rôle de maître d'apprentissage/tuteur en entreprise, et de l'exécution de ce contrat de travail particulier.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - La séquence est correctement analysée, tant dans la maîtrise du geste professionnel que sur la motivation du jeune. - La pédagogie est adaptée et de qualité : le séquençage des apports est pensé, la progression pédagogique est articulée dans le temps - Le cadre légal du contrat d'alternance est respecté. - Des actions adaptées sont mises en place pour accompagner les apprenants en situation de handicap.

<ul style="list-style-type: none"> - Définition du niveau de connaissances - Adaptation de sa progression et de ses explications 	<p>C.5.7. Former son apprenant dans l'acquisition des compétences liées aux gestes techniques en définissant son niveau de connaissances et en adaptant sa progression et ses explications en conséquence afin qu'il soit capable de reproduire ces gestes techniques de manière autonome.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Les objectifs des gestes techniques sont énoncés - Une recherche des pré-acquis de l'apprenant est réalisée - Les gestes techniques sont pratiqués par le candidat - Les gestes techniques sont expliqués et justifiés - Le candidat veille à la conformité des gestes techniques reproduits et les corrige au besoin - Le niveau de compréhension de l'apprenant est analysé - Le bien-être du modèle et l'installation en tenant compte d'éventuelle situation de handicap sont prises en compte durant la phase de formation de l'apprenant
--	---	--	--