

MARCHE A SUIVRE POUR REALISER LE DOSSIER VENTE BAC PRO ECP

Petits conseils :

- Essayer de noter rapidement chaque jour en quelques mots ce que vous aurez fait
- Récolter un maximum de documents pour agrémenter votre dossier : publicités de l'institut/parfumerie ou autre, tarifs, cartes de fidélité, prospectus de marques, notes remises aux clients lors du paiement, cartes de rendez-vous, mailing, documents personnalisés par l'entreprise ...

- **Le dossier doit comporter 3 parties (= 3 PFMP : institut de beauté, vente et autres secteurs) et sera paginé (30 à 40 pages maxi, annexes comprises)**
- **POUR LE CONTENU DU DOSSIER, AERER LES INFORMATIONS POUR DONNER ENVIE AU JURY DE LE LIRE (1 page minimum par sous-chapitre par exemple)**
- **CE DOSSIER DOIT ETRE EXPLICITE, IL FAUT POUR CELA LE REDIGER DE FACON CLAIRE ET DETAILLEE**

✚ **FAIRE LA PAGE DE GARDE** (Nom, Prénom /Dossier SUIVI DE CLIENTELE ET ANIMATION / Session 20.../ 20 ...)

✚ **INDIQUER LE SOMMAIRE** (préciser les 3 secteurs)

POUR LES SECTEURS INSTITUT DE BEAUTE ET PARFUMERIE :

1- HISTORIQUE : Citer les coordonnées de l'entreprise, citer et expliquer sa date de création (nom du créateur et/ou autre), insérer un plan de situation, et toute autre information intéressante à donner (travaux d'agrandissement par ex....)

2- ORGANIGRAMME : le présenter sous forme d'une pyramide (nom et fonction pour chaque « acteur ») sauf si la responsable est seule à travailler dans l'entreprise, dans ce cas faire une phrase explicative.

3- ORGANISATION DE L'ENTREPRISE : présenter un maximum de choses comme :

- les horaires d'ouverture, organisation du personnel
- les marques utilisées à la vente et en cabines
- le plan du lieu

+ Développer le secteur concerné par la PFMP :

***Soit Institut** : Présenter quelques prestations (les plus demandées par ex.), parler des cabines (nombre, fonctions, équipements, superficie par ex...), insérer des **photos** de ces cabines, joindre tarif des prestations..., typologie clientèle (âge, sexe)...

+ Présenter vos activités dans l'entreprise

***Soit Parfumerie** : Citer les différentes marques, typologie clientèle, vitrines (fréquences de changement) + **photos** + **Présenter vos activités dans l'entreprise**

***Soit Autre secteur** : A adapter selon l'entreprise

4- ACCUEIL/CONSEILS : Expliquer l'importance et l'intérêt de l'accueil et même chose pour les conseils apportés aux clients (vous pouvez expliquer quelques unes de vos expériences en entreprise), importance de la présentation de l'esthéticienne...

5- VENTE : + Présenter vos activités dans l'entreprise

**Institut* : Parler de la vente des prestations (en cabine notamment), expliquez comment vous procédez (servez-vous de votre expérience en entreprise), ...

**Parfumerie* : Parler de la vente des produits dans l'espace vente (expliquez l'importance des étapes en développant par exemple celles qui vous paraissent primordiales), joindre des photos de l'espace vente, expliquer l'implantation des produits, objectifs (journaliers) à atteindre, citer les marques les plus vendues...

6- FIDELISATION : Parler de la carte de fidélité et expliquer + parler du fichier client (pour les soins en institut) : nombre de clients...+ doc + **photo**

7- MISE EN PLACE D'UNE ACTION DE PROMOTION : La présenter, citer la période, expliquer les moyens mis en œuvre pour faire connaître cette action et l'origine (marque ou propre à l'entreprise), indiquer la typologie de la clientèle, parler du résultat obtenu ; s'il n'y a pas eu d'action lors de votre PFMP, demander à la tutrice de vous expliquer une action qui a eu lieu dans l'entreprise + doc + **photo**

POUR LE SECTEUR "MAISON DE RETRAITE OU HOPITAL":

Parler des points suivants :

1- HISTORIQUE

2- ORGANIGRAMME

3- ORGANISATION DE L'ENTREPRISE

4- ACCUEIL/CONSEILS : adaptés au patient

5- FIDELISATION : parler des éventuels patients fidèles et/ou des patients demandeurs, de votre suivi (planning par ex.), présentez le lieu où vous avez pratiqué les prestations + **photo**

6- Remplacer action de promotion par ANIMATION : parler des moyens mis en œuvre pour vous faire connaître au sein de la structure (affiches par ex.), faire le lien avec l'animatrice (citer les activités) de la maison de retraite si vous avez travaillé en collaboration...

ENFIN, INDIQUEZ TOUT CE QUI VOUS PARAIT IMPORTANT

EGALEMENT, RELISEZ VOUS 1, 2 VOIRE 3 FOIS ET FAITES LE LIRE A QUELQU'UN AFIN DE NE PAS COMMETTRE DE FAUTES D'ORTHOGRAPHE ET DE SYNTHAXE !!!