

CONCLUSION DE LA FONCTION VENDRE

L'objectif de votre conclusion, est de mettre en avant toutes les compétences acquises, dans le cadre de votre mission, relatives à cette fonction ; afin d'évaluer toutes vos compétences, lors de votre CCF.

1. Les missions qui m'ont été confiées dans la fonction VENDRE

Vous devez dans cette partie énumérer clairement les missions qui vous ont été confiées (en magasin et en étude pour votre dossier), en expliquant clairement les tâches et/ou démarches que vous avez effectuées pour réaliser chacune de ces missions.

Vous pouvez vous aider de votre référentiel d'activité et de vos outils de liaison (comptes rendus d'activité, fiche de liaison, livret d'évaluation et référentiel du diplôme).

2. Difficultés rencontrées et solutions apportées

Cette partie permet lors de l'évaluation CCF, de montrer que vous prenez du recul, et que vous avez mis tout en œuvre pour trouver des solutions et progresser.

Sous forme de tableau, Vous devez énumérer les difficultés que vous avez rencontrées pour réaliser chacune de ses missions/tâches, avec les solutions que vous avez apportées pour vous améliorer. Là encore vous pouvez vous aider de vos outils de liaison.

3. Compétences que l'on attendait de moi face à la fonction VENDRE.

Il s'agit là d'énoncer clairement les **SAVOIRS FAIRE**, et **SAVOIRS ETRE** attendus pour la fonction **VENDRE**.

Vous devez dans cette partie énumérer concrètement les compétences (savoir- savoir-faire et savoir être) acquises en lien avec votre référentiel examen pour la fonction VENDRE.