

**1 - 2 REFERENTIEL DES ACTIVITES
PROFESSIONNELLES**

1-2 REFERENTIEL DES ACTIVITES PROFESSIONNELLES

TACHES : ESSAYAGE

- Conseiller le client dans le choix d'un vêtement adapté à son style et à sa morphologie.

CONDITIONS DE REALISATION

a) DONNEES

INFORMATIONS :

- Orales :
 - clients et vendeurs.
- Ecrites :
 - fiche de retouches.
 - codes et langages.

MOYENS :

- Conventionnels :
 - cabine d'essayage.
 - petit matériel.
- Informatisé :
 - matériel informatique.
 - logiciels adaptés au métier.

MATIERE D'OEUVRE :

- Vêtements d'hiver.
- Fournitures.

METHODES :

- Processus :
 - analyse d'appréciation.
 - essais.
- Procédés :
 - manipulation.
 - comparaison.
 - choix.

b) LIEU

- Boutiques.
- Grands magasins.

c) ENVIRONNEMENT

- Relations / Liaisons :
 - la clientèle.
 - le personnel d'atelier.

RESULTATS ATTENDUS

- Conformité de la tâche :
 - Information technique exploitable et répondant aux contraintes techniques et esthétiques.
 - Prise en compte de la qualité.
 - Esprit d'équipe.

TACHES : RETOUCHE

- Régler les matériels à utiliser.
- Réaliser les différentes retouches sur tous vêtements (matériaux et style).
- Contrôler la qualité des réalisations.

CONDITIONS DE REALISATION

a) DONNEES

INFORMATIONS :

- Orales :
 - différents personnels de l'atelier.
- Ecrites et visuelles :
 - descriptif.
 - planning.
 - fiches de retouches.

MOYENS :

- Matériels conventionnels, automatisés ou informatisés.

MATIERE D'OEUVRE :

- Informations spécifiques aux :
 - différents vêtements à retoucher.
 - fournitures adaptées aux caractéristiques du vêtement.

METHODES :

- Processus :
 - unitaire.
- Procédés :
 - redonner l'aspect initial au vêtement.

b) LIEU

- Atelier de retouches.

c) ENVIRONNEMENT

- Relations / Liaisons :
 - personnel de l'atelier.

RESULTATS ATTENDUS

CONFORMITE DE LA TACHE :

- Réalisation conforme :
 - à la fiche de retouches.
 - à l'épinglage.
 - à la demande du client.
 - aux critères de qualité.
 - au respect des temps de fabrication
- Sécurité :
 - application des consignes.

TACHES : VENTE

- Participer à l'accueil de la clientèle.
- S'insérer dans une équipe.

CONDITIONS DE REALISATION

a) DONNEES

INFORMATIONS :

- Orales :
 - souhait du client.
- Ecrites et visuelles :
 - listing informatisé ou non.
 - stock de vêtements.

MOYENS :

- Réserve
- Consignes.
- Téléphone / minitel...

b) LIEU

- Boutiques.
- Grands magasins.

c) ENVIRONNEMENT

- Relations / Liaisons :
 - les partenaires de l'atelier
 - les clients.

RESULTATS ATTENDUS

- Prise en compte et respect des informations recueillies, nécessaires à la réalisation de la vente.
- Participation à la satisfaction et à la fidélisation de la clientèle.