

## Gérer les élèves arrivant en baccalauréat professionnel COMMERCE alors qu'ils sont issus de cursus différents du BEP VAM

La réflexion a porté autour de 3 axes majeurs :

- les parcours individualisés
- l'autonomie en classe par groupes de niveaux ou de compétences
- la construction du positionnement

### 1. Diagnostic de rentrée pour les élèves hors BEP VAM

L'ORAL	L'ÉCRIT
<p>① <b>Pratiquer</b> une rentrée échelonnée des élèves avec un entretien individuel toutes les demi-heures</p> <p>② <b>Mesurer</b> :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• la capacité à se présenter,</li><li>• la motivation : « d'où je viens ; où je veux aller »</li></ul> <p>③ <b>Réaliser</b> un bilan des compétences acquises en entreprise durant le cursus BEP</p>	<p>① <b>Faire réaliser</b> un auto-diagnostic : l'élève se positionne (« je sais faire/je ne sais pas faire ») à partir d'une liste de compétences qui lui est remise</p> <p>② <b>Réaliser une</b> évaluation diagnostique des savoirs fondamentaux (exemples : calculs de base, culture commerciale...)</p>

## 2. Stratégie de début de formation en section de baccalauréat professionnel COMMERCE

Accueillir - Diagnostiquer	Soutenir	Valoriser - Évaluer
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Faire parrainer (par un élève issu de BEP VAM ou non)</li> <li>• Réaliser les diagnostics :               <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Diagnostic écrit :                   <ul style="list-style-type: none"> <li>- Test de vocabulaire</li> <li>- Test sur les compétences acquises</li> </ul> </li> <li>➤ Diagnostic oral :                   <ul style="list-style-type: none"> <li>- se présenter (en lien éventuel avec le parrain) :                       <ul style="list-style-type: none"> <li>. avec document de soutien</li> <li>. en présence d'un intervenant extérieur</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Remettre un lexique « vocabulaire commercial »</li> <li>• Prescrire des travaux supplémentaires pour remise à niveau ou des exercices de révision</li> <li>• Mettre en place :               <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ un soutien anti – exclusion (réalisé par des élèves issus de BEP VAM pour ceux qui ne sont pas issus hors VAM)</li> <li>➤ un système de tutorat</li> <li>➤ un centre de ressources « vente »</li> </ul> </li> <li>• Préconiser le recours :               <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ aux fiches de ressources avant d'aborder une séance de travail</li> <li>➤ au recueil des fiches de connaissances BEP VAM ➔ « Bien démarrer en Bac Pro commerce »</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>En entreprise :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• S'assurer de la qualité du tuteur et du lieu dans la formation obligatoire à la vente en face à face</li> </ul> <p><b>Au lycée :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mettre en place une remédiation systématique</li> <li>• Inciter à la prise d'initiative</li> <li>• Mesurer régulièrement le niveau de motivation</li> <li>• Engager le « novice » à être le porte – parole des travaux de groupe</li> </ul>