

SCENARIO 4 – LP PRAVAZ

Contexte professionnel



BIOMAG est une entreprise commerciale de vente en gros de produits biologiques.

Elle vend ses produits auprès de magasins bio et d'autres professionnels (instituts de beauté, collectivités), et aux particuliers directement

NIVEAU	THÈME GENERAL	SOUS THÈMES	TÂCHES	COMPÉTENCES PRINCIPALES	ÉCONOMIE DROIT
2nde	LE RECRUTEMENT D'UN SALARIÉ	LA PROSPECTION D'UN NOUVEAU SALARIÉ	1 - Rechercher les différentes sources d'information : sites internet, journaux 2 - Identifier les motifs de l'action : le recrutement 3 - Découvrir les différents critères de classement des offres d'emploi	Pôle 2 : Gestion administrative des relations avec le personnel 2.2.1 Participer au recrutement du personnel	Le recrutement Les métiers et le contexte professionnel Le recrutement
		L'ANALYSE ET LA REALISATION D'UN PROFIL DE POSTE	1 - Identifier le métier associé à la situation professionnelle : gestionnaire administratif et commercial, assistant(e) administratif, employé de commerce 2 - Compléter une fiche métier et décrire les qualités et caractéristiques de ce métier. 3 - Déterminer un profil de poste		
		LA PROCÉDURE DE RECRUTEMENT	1 - Analyser différents CV 2 - Analyser différentes lettres de motivation		
		L'ENTRETIEN D'EMBAUCHE	1 - Analyser une situation de communication 2 - Identifier les postures et les formes de communication (verbale, non verbale) 3 - Communiquer oralement dans une situation de face-à-face en adaptant sa tenue, son comportement et son langage à la situation		
		LA FINALISATION DU RECRUTEMENT	1 - Identifier les deux possibilités existantes 2 - Choisir le type de communication le mieux adapté à chaque situation La communication écrite : présentation et rédaction d'une lettre La communication orale : communiquer oralement par téléphone dans une posture professionnelle		