**Vente et marketing des différents produits de l’entreprise**

**Compétences opérationnelles**

g2 Déterminer les canaux de vente et réaliser des événements de vente

**Objectif (Quoi):** vente et marketing des différents produits de l’entreprise

**Tâches partielles**

Documentez chaque tâche partielle dans l'espace prévu à cet effet (p. ex. : avec des photos, des dessins, de courts textes, etc.). Veuillez joindre des documents complémentaires lorsque cela s'avère utile (p. ex. bilan de fumure, rapport de laboratoire d'analyse de sol, fiche de parcelle).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Tâche partielle 1:  | Décrivez deux événements de l’entreprise conçu pour mettre en valeur les différents produits de l’exploitation et comparez-les. | [ ]  satisfait[ ]  partiellement satisfait[ ]  non satisfait |
|  |
| Tâche partielle 2:  | Comment avez-vous participé à ces événements ? Quel était votre rôle ? | [ ]  satisfait[ ]  partiellement satisfait[ ]  non satisfait |
|  |
| Tâche partielle 3: | Quels sont les canaux de distribution des produits de l’entreprise ?  | [ ]  satisfait[ ]  partiellement satisfait[ ]  non satisfait |
|  |
| Tâche partielle 4:  | Décrivez les caractéristiques des prix de ventes des différents canaux dans votre entreprise | [ ]  satisfait[ ]  partiellement satisfait[ ]  non satisfait |
|  |

**Conclusions et phrases à retenir**

Notez vos principales conclusions. Par exemple : qu'est-ce que j'ai réussi, qu'est-ce que j'ai moins bien réussi ? Qu'est-ce que je ferais différemment la prochaine fois ?

|  |
| --- |
|  |

Quels contenus de l'école professionnelle et/ou du CIE m'ont aidé à rédiger ce rapport d'apprentissage ?

|  |
| --- |
|  |

**Retour du formateur/de la formatrice**

|  |
| --- |
|  |
|  |  |
| Date/Signature Apprenti(e) |  |  |
| Date/Signature Formateur/-trice |  |  |

**Valable à partir de l’année d’apprentissage 2026/2027**

**Ètat au 30.04.2025**