

Assistante en pharmacie CFC /  
Assistant en pharmacie CFC

# Plan d'étude

# Langue étrangère

Version mars 2008

Le plan d'étude est un document que les membres du corps enseignant devront examiner de façon critique durant sa mise en œuvre. Toute réaction et proposition de modification sera bienvenue.

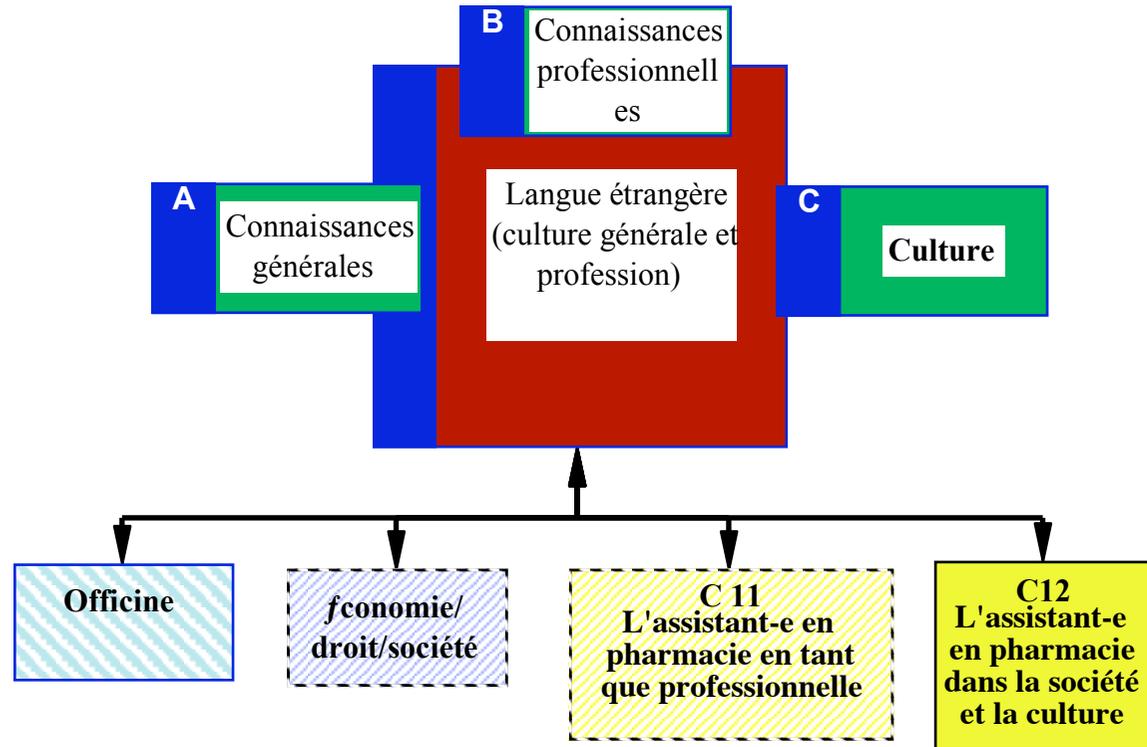
Auteurs : Blaser C., Dudli P., Gächter P., Knutti C., Streit J.,  
Weber S.

Collaboration : Gianni Ghisla, Luca Bausch

## 1. Vue d'ensemble et contenus

Domaine d'étude : Langues étrangères			
Domaine de connaissances : compétences a) générales, b) spécifiques à la profession, c) culturelles dans les langues étrangères			
Année de formation	I	II	III
Dotation horaire (Total : 200)	80	40	40+40
Compétences et situations relationnelles	<b>a) CLE générales : cf. CECRL</b> <b>b) CLE spécifiques à la profession</b> 2.2., 5.1., 5.4., 5.5 <b>c) CLE culturelles</b> 12.1.	<b>a) CLE générales : cf. CECRL</b> <b>b) CLE spécifiques à la profession</b> 2.2., 2.4., 5.2, 5.3, 6.1., 8.4, 9.7. <b>c) CLE culturelles</b> 12.1., 12.6.	<b>a) CLE générales : cf. CECRL</b> <b>b) CLE spécifiques à la profession</b> 2.2., 2.4., 7.3., 7.4., 8.1., 8.4., 9.6., 9.7., 10.3., 11.3. <b>c) CLE culturelles</b> 11.3., 12.3., 12.6.
Informations didactiques	<p>(1) Les personnes en formation choisissent, d'entente avec l'entreprise formatrice, la langue étrangère adaptée lors de la signature du contrat de formation. Selon la législation cantonale, le choix peut porter sur l'une des langues suivantes: français, italien, allemand ou anglais.</p> <p>(2) Le but de l'enseignement de la langue étrangère est d'atteindre le <b>niveau B1</b> du Cadre européen commun de référence pour les langues.</p> <p>(3) L'enseignement dans la langue étrangère s'inspire du profil de compétences et du Cadre européen commun de référence pour les langues (CECRL) et il comprend <b>l'interaction</b> (échange oral ou écrit d'informations entre deux ou plusieurs personnes), la <b>réception</b> (compréhension d'informations données par écrit ou oralement), la <b>production</b> (donner des informations oralement ou par écrit) et <b>l'intermédiation</b> (transmettre, traduire des informations orales ou écrites ; deux langues sont concernées dans ce processus). Favoriser de manière générale la communication orale.</p> <p>(4) L'enseignant-e décide quelle est la part adéquate de culture générale ou de langage spécifiquement professionnel à enseigner dans la langue étrangère correspondante</p> <p>(5) Un échange est vivement recommandé durant la 3<sup>e</sup> année de formation, par exemple en suivant un stage pratique de langue étrangère dans une officine d'une autre région linguistique, mais il reste volontaire. L'école professionnelle soutient un tel échange au 5<sup>e</sup> semestre (de préférence au début de la 3<sup>e</sup> année; évent. à la fin de la 2<sup>e</sup> année). L'accord de la pharmacienne ou du pharmacien est une condition préalable. La recherche d'une pharmacie adaptée et le logement incombent à la personne en formation, qui peut toutefois compter sur le soutien de l'école.</p>		

**Vue d'ensemble**



<p><b>CONNAISSANCES</b></p> <p>(Connaissances obligatoires, connaissances approfondies / év. représentation graphique)</p>	<p><b>A. Connaissances générales</b> (obligatoires) Déterminées sur la base du CECRL, elles correspondent, en 1<sup>ère</sup> année, au niveau A2 pour les personnes en formation commençant celle-ci avec les compétences requises.</p> <p><b>B. Connaissances spécifiques à la profession</b> Spécifiquement, la personne en formation devra acquérir le vocabulaire et les structures linguistiques relatives aux aspects suivants (cf. situations relationnelles ci-dessus) :</p> <p>(1) ma pharmacie, mon travail, notre équipe et notre assortiment                  (2) les parties et organes du corps                  (3) les maladies (symptômes)                  (4) formes galéniques, modes d'emploi                  (5) entretiens de vente simples                  (6) contact avec les clients : entretiens téléphoniques.</p> <p><b>C. Connaissances culturelles</b> (CECRL niveau A2)</p> <p>La personne en formation choisit des contenus culturels appropriés selon la langue, reflétant dans la mesure du possible le multilinguisme et la multiculturalité de la Suisse.</p>	<p><b>A. Connaissances générales</b> (obligatoires) Elles sont déterminées sur la base du CECRL. Elles consolideront en deuxième année le niveau A2 et visent le niveau B1.</p> <p><b>B. Connaissances spécifiques à la profession</b> Spécifiquement, la personne en formation devra acquérir le vocabulaire et les structures linguistiques relatives aux aspects suivants (cf. situations relationnelles ci-dessus) :</p> <p>(7) notre assortiment                  (8) les maladies                  (9) conseils et entretiens de vente ; tenir compte des groupes de clients et des niveaux linguistiques                  10) contact écrit avec les clients et les fournisseurs : lettres et messages électroniques.</p> <p><b>C. Connaissances culturelles</b> (CECRL niveau A2 ou B1)</p> <p>La personne en formation choisit des contenus culturels appropriés selon la langue, reflétant dans la mesure du possible le multilinguisme et la multiculturalité de la Suisse.</p>	<p><b>A. Connaissances générales</b> (obligatoires) Elles sont déterminées sur la base du CECRL. elles correspondent au niveau B1.</p> <p><b>B. Connaissances spécifiques à la profession</b> Spécifiquement, la personne en formation devrait acquérir le vocabulaire et les structures linguistiques relatives aux aspects suivants (cf. situations relationnelles ci-dessus) :</p> <p>11) les maladies                  12) conseils et entretiens de vente exigeants                  13) articles professionnels                  14) projets d'avenir</p> <p><b>C. Connaissances culturelles</b> (CECRL niveau A2 ou B1)</p> <p>La personne en formation choisit des contenus culturels appropriés selon la langue, reflétant dans la mesure du possible le multilinguisme et la multiculturalité de la Suisse.</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>APTITUDES</b>	<p><b>A. Aptitudes générales</b> (connaissances obligatoires) Déterminées sur la base du CECRL, elles correspondent, pour la 1<sup>ère</sup> année, au niveau A2 pour les personnes en formation commençant celle-ci avec les compétences requises.</p> <p><b>B. Aptitudes professionnelles spécifiques</b> En particulier, l'aptitude</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• à accueillir le client de façon appropriée,</li> <li>• à mener des entretiens de vente simples,</li> <li>• à demander des renseignements par téléphone.</li> </ul>	<p><b>A. Aptitudes générales</b> (connaissances obligatoires) Déterminées sur la base du CECRL, elles correspondent, pour la 2<sup>ème</sup> année, au niveau A2-B1.</p> <p><b>B. Aptitudes professionnelles spécifiques</b> En particulier, l'aptitude</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• à remettre l'article désiré au client avec les explications nécessaires,</li> <li>• à écrire des messages électroniques et des lettres simples aux clients et aux fournisseurs.</li> </ul>	<p><b>A. Aptitudes générales</b> (connaissances obligatoires) Déterminées sur la base du CECRL, elles correspondent, pour la 3<sup>ème</sup> année, au niveau A2-B1.</p> <p><b>B. Aptitudes professionnelles spécifiques</b> En particulier, l'aptitude</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• à conseiller le client dans le secteur des produits parapharmaceutiques,</li> <li>• à demander h'importe quelle information oralement ou par l'Internet, etc.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Écouter attentivement un client.</li> <li>• Avoir de bonnes manières avec les clients.</li> <li>• Employer des techniques de vente simples.</li> </ul>		
<b>ATTITUDES</b>	<p><b>Compétences générales et spécifiques à la profession</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accepter les erreurs comme une conséquence normales de la communication en langue étrangère.</li> <li>• Attitude sûre de soi, convaincue et aimable.</li> <li>• ...</li> </ul> <p><b>Culture</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Intérêt pour la langue étrangère, sa culture et pour les cultures étrangères en général, également dans le contact avec les clients.</li> </ul>		

## 2. Renvois

<b>Attentes à l'égard d'autres domaines d'études / de connaissances</b>		
<b>Contenus</b> (Brève description avant tout des connaissances et des capacités)	<b>Domaine d'étude</b> (Où faut-il traiter ces contenus ?)	<b>Séquencement chronologique</b> (Quand faut-il traiter ces contenus ?)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Terminologie et connaissances de base de la grammaire allemande →</li> </ul>	Langue nationale locale	1 <sup>er</sup> semestre

<b>Attentes de la part d'autres domaines d'étude et de connaissances</b>		
<b>Contenus</b> (Brève description avant tout des connaissances et des capacités)	<b>Domaine d'étude</b> (Où faut-il traiter ces contenus ?)	<b>Séquencement chronologique</b> (Quand faut-il traiter ces contenus ?)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaissances : vocabulaire, terminologie professionnelle ←</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enseignement professionnel, officine ; CI, C 5, C 9</li> </ul>	1 <sup>er</sup> -6 <sup>e</sup> semestres
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaissances : aspects culturels de la langue cible ←</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Confiance en soi de l'assistant-e en pharmacie (K 11), K 5, K 9</li> </ul>	1 <sup>er</sup> -6 <sup>e</sup> semestres
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aptitudes : maîtrise de situations orales et écrites simples ←</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tous les domaines d'études, en particulier la confiance en soi de l'assistant-e en pharmacie (K 11)</li> </ul>	1 <sup>er</sup> -6 <sup>e</sup> semestres
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Traitement de textes simples, recherche d'informations spécifiques sur l'Internet ←</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tous les domaines d'étude</li> </ul>	1 <sup>er</sup> -6 <sup>e</sup> semestres