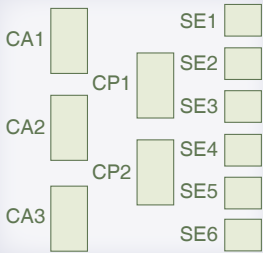


Source
d'inspiration

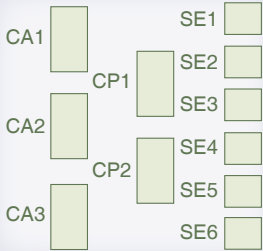
Question déclencheur



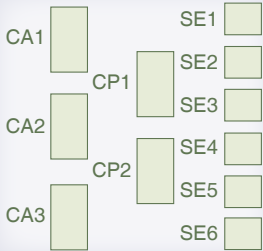
Q6



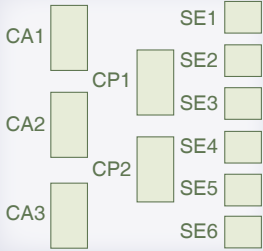
Q7



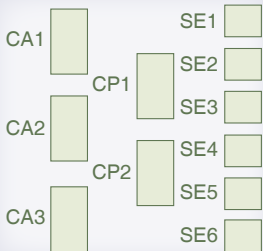
Q8



Q9



Q10



Émerge-t-il une problématique générale qui rassemble l'esprit des questions ?

Cette problématique pourrait-elle traiter d'une des intentions éducatives des domaines généraux de formation ?

La problématique est-elle susceptible d'être rencontrée dans la réalité ?

Problématique

La situation vous paraît-elle stimulante, intéressante, pertinente ?

Diriez-vous que votre situation est simple, complexe ou est-elle un exercice ?

La situation touche-t-elle toutes les catégories d'actions, les compétences polyvalentes et les catégories de savoirs essentiels que vous souhaitez ?

Votre problématique vous inspire-t-elle de nouvelles questions ?

Jetez un coup d'oeil à votre

Remue-méninges...

Y a-t-il encore des éléments qui mériteraient d'être exploités ?

Santé et mieux-être

Amener l'adulte à se sensibiliser à l'égard de sa santé, de son bien-être et de ses relations avec les autres.

Environnement et consommation

Amener l'adulte à clarifier sa relation avec l'environnement et à se responsabiliser par rapport à ses choix en matière de consommation.

Monde du travail

Amener l'adulte à actualiser son projet professionnel.

Citoyenneté

Amener l'adulte à prendre ses responsabilités au sein d'une collectivité, dans le respect des valeurs communes et des particularités culturelles.

But

Le but du cours **Vigilance en consommation** est de rendre l'adulte apte à traiter avec compétence des situations de vie où il est incité à consommer.

Au terme de ce cours, l'adulte sera conscient de l'importance d'adopter une démarche de consommation méthodique et des stratégies pour contrer la sollicitation non désirée, de défendre ses droits lorsqu'ils sont menacés et de contrôler sa situation financière.

Exemples de situations de vie

- Offre d'une carte de crédit
- Offre d'une carte de fidélisation
- Offre de participation à un concours promotionnel
- Offre de vente au rabais
- Offre de vente à tempérament
- Offre d'un produit par vente itinérante
- Appel de télémarketing

Pour traiter les situations de la classe *Sollicitation à la consommation*, l'adulte divise son acte de consommation en plusieurs étapes.

Lorsqu'il réagit face à une sollicitation, l'adulte repère les tactiques de sollicitation du commerçant ou du vendeur qui visent à susciter le désir de consommer. Conscient de ces manoeuvres et vigilant face à ses propres réactions, il demeure critique lorsqu'il s'informe sur le produit ou le service, le vendeur ou le locateur et sur les conditions de l'entente. Il suit méthodiquement les étapes du processus de consommation, tout en tenant compte de sa capacité de payer et de ses priorités avant de clore le marché.

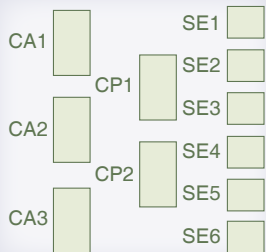
Lorsqu'il évalue la pertinence de recourir au crédit pour un achat ou pour l'utilisation d'un service, l'adulte juge avec discernement de sa nécessité en tenant compte des caractéristiques du produit de crédit et des risques d'endettement qu'il peut entraîner.

L'adulte applique des mesures préventives adaptées au contexte de la consommation pour prévenir d'éventuelles sollicitations non désirées. Sensibilisé aux différents types de comportements du consommateur, aux erreurs et aux fraudes commerciales possibles, il utilise des stratégies de protection et de défense appropriées. Il fait appel à un organisme expert ou à une personne-ressource en cas de doute sur la légalité d'un contrat ou d'une entreprise ou encore pour s'informer sur ses droits comme consommateur. Grâce à sa vigilance et à son approche plus méthodique en matière de consommation, il est en mesure de prévoir des incidences financières, sociales ou écologiques éventuelles et de prendre une décision éclairée.

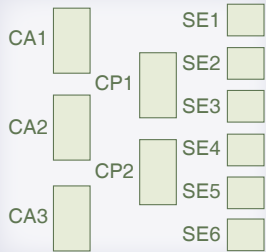
Attentes de fin de cours

Écrivez ici la ou les question(s) de votre situation en identifiant la ou les catégorie(s) d'action(s) traitée(s), la ou les compétence(s) polyvalente(s) pertinente(s), ainsi que la ou les classe(s) de savoirs essentiels à mobiliser par l'adulte.

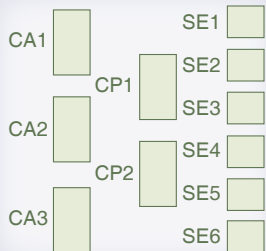
Q1



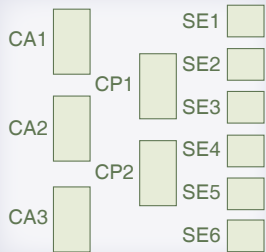
Q2



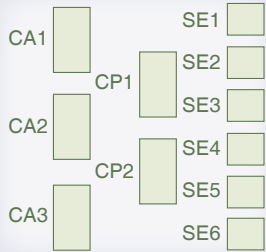
Q3



Q4



Q5



Catégories d'Actions

CA 1 : Réaction à la sollicitation

Exemples d'actions :

- Reconnaître le harcèlement ou une pratique frauduleuse
- Utiliser des stratégies pour se protéger de son impulsivité
- Relever ses droits comme consommateur
- Défendre ses droits et son point de vue

CA 2 : Évaluation du recours au crédit

Exemples d'actions :

- Définir ses priorités
- Tenir compte de sa capacité de payer
- Évaluer les risques d'endettement
- Évaluer la probabilité d'économie ou de satisfaction relative au mode de crédit

CA 3 : Prévention en matière de sollicitation

Exemples d'actions :

- Reconnaître des stratégies de marketing
- Protéger ses renseignements personnels
- Faire retirer son nom de listes d'envoi
- Apposer sur sa porte un écriteau interdisant la sollicitation

Compétences Polyvalentes

CP 1 : Agir avec méthode

- S'informer sur le produit ou le service, le vendeur ou le locateur et sur les conditions de l'entente
- Appliquer des mesures préventives adaptées au contexte
- Faire appel à un organisme expert ou à une personne-ressource

CP 2 : Exercer son sens critique et éthique

- Repérer les tactiques de sollicitation du commerçant ou du vendeur
- Demeurer critique par rapport à l'information
- Juger avec discernement de la nécessité de recourir au crédit
- Prévoir des incidences financières, sociales ou écologiques de sa décision
- Utiliser des stratégies de protection et de défense appropriées

Catégories de Savoirs Essentiels

SE 1 : Comportements du consommateur

SE 2 : Incitatifs à la consommation

SE 3 : Étapes du processus de consommation

SE 4 : Concept de vigilance en matière de consommation

SE 5 : Produits de crédit

SE 6 : Droits du consommateur