



5e et 6e

Vendeur-vendeuse



3e degré • ENSEIGNEMENT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE

Un vendeur compétent

- ✓ *Le vendeur est l'intermédiaire privilégié entre le magasin (et donc le(s) produit(s) et/ou service(s) proposé(s)) et le client.*
- ✓ *Son rôle est de satisfaire le consommateur en lui proposant des produits ou services adaptés à ses besoins.*
- ✓ *Il est en quelque sorte l'ambassadeur du magasin. Il doit donc bien connaître son environnement, les produits qu'il vend et cerner le plus précisément possible la clientèle par une écoute attentive.*
- ✓ *La vente est entrée dans une ère nouvelle avec l'évolution d'internet et la vente «en ligne», l'explosion du «e-commerce». Néanmoins, même par ce biais, la présence d'un vendeur qui est là physiquement reste nécessaire et fort appréciée par les clients. Le conseil d'un professionnel sera toujours important dans les transactions commerciales.*
- ✓ *La vente est présente dans tous les domaines, du petit commerce indépendant aux grandes enseignes.*

**ÉCOUTER
UN BESOIN**

**RENSEIGNER
UN CLIENT**

**ADAPTER SON
COMPORTEMENT
AU CLIENT**

E-COMMERCE



Prends confiance, va au bout de tes talents !

5e et 6e

Vendeur-vendeuse



FORMATION COMMUNE • 18h

RELIGION CATHOLIQUE	2h
FRANÇAIS	4h
MATHÉMATIQUE	2h
FORMATION SCIENTIFIQUE	2h
LANGUE MODERNE : ANGLAIS/NÉÉRLANDAIS	2h
FORMATION SOCIALE ET ÉCONOMIQUE	2h
FORMATION HISTORIQUE ET GÉOGRAPHIQUE	2h
ÉDUCATION PHYSIQUE	2h

OPTION GROUPÉE • 18h 5^e 6^e

ACTIVITÉS D'INSERTION PROFESSIONNELLE	2h	4h
ART DE LA VENTE	4h	4h
ÉTALAGE-PROMOTION DES MARCHANDISES	4h	2h
GESTION ET INFORMATIQUE APPLIQUÉE	4h	2h
STAGES	2h	4h
LANGUE MODERNE ANGLAIS/NÉÉRLANDAIS	2h	2h

L'avenir de la vente est lié aux exigences des consommateurs. De nouveaux marchés voient déjà le jour: commerce «bio», «équitable»,...

On devra aussi tenir compte du vieillissement de la population en offrant des produits et services adaptés. Et inévitablement, le commerce en ligne continuera à se développer de façon exponentielle.

Objectifs majeurs des cours

Gestion et informatique appliquée :

Au travers de ce cours tu découvriras et apprendras à maîtriser les différents documents commerciaux (bon de commande, bon de livraison, factures, ...). Tu apprendras aussi à évaluer et gérer les stocks, à réaliser des opérations de caisses et calculs commerciaux grâce à l'outil informatique et l'utilisation des logiciels tableur, traitement de texte et présentation (power point)

Art de la vente :

Cinq axes principaux sont étudiés: le vendeur (sa tenue, les qualités requises, les tâches à accomplir,...), le magasin (les différents types de magasins, les rayons, la publicité sur le lieu de vente, les techniques de merchandising, ...), le produit (les familles de produits, les catégories de produits, réaliser une fiche technique,...), le client (son profil, comment l'aborder, ...) et la gestion d'un entretien de vente (déceler les besoins, argumenter, traiter les objections du client et conclure la vente)

Étalage :

Apprendre à mettre en valeur un produit en vitrine, les techniques de présentation, harmonie des couleurs,...

Activité d'insertion professionnelle et stages :

Le cours d'activité d'insertion professionnelle te donnera les clefs d'une bonne recherche de stage et d'emploi pour le futur. Il te donnera les outils pour démarrer ton parcours professionnel.

Grâce aux stages, tu auras l'opportunité de faire partie d'une équipe de vente, de rencontrer, guider et accompagner des clients tout en participant à la gestion quotidienne d'un magasin.

**Découvrez toute notre offre sur :
www.istmanage.be**

3 implantations, 3 solutions :

MANAGE, GRAND'RUE
Grand'Rue, 79
7170 Manage
064/27.87.10

LA LOUVIÈRE
Rue de Bouvy, 35
7100 La Louvière
064/31.19.29

CEFA MANAGE
Rue Deschamps, 10
7170 Manage
064/55.47.29

