

3e et 4e Vente



2e degré • ENSEIGNEMENT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE

L'art du vendeur...

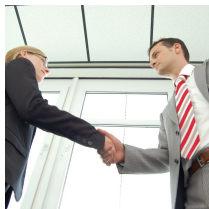
- ✓ *Il est l'intermédiaire privilégié entre le magasin (et donc le(s) produit(s) et/ou service(s) proposé(s)) et le client.*
- ✓ *Son rôle est de satisfaire le consommateur en lui proposant des produits ou services adaptés à ses besoins.*
- ✓ *Il est en quelque sorte l'ambassadeur du magasin. Il doit 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 la présence d'un vendeur est 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.*

**SATISFAIRE
UN CLIENT**

**ÉCOUTER ET
COMPRENDRE**

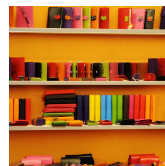
E-COMMERCE

S'ADAPTER



Prends confiance, va au bout de tes talents !

3e et 4e Vente



FORMATION COMMUNE • 16h

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

OPTION GROUPÉE • 18h

VENTE	4h
ÉCONOMIE DE L'ENTREPRISE	4h
ÉTALAGE-PROMOTION DES MARCHANDISES	4h
INFORMATIQUE APPLIQUÉE	4h
LANGUE MODERNE : ANGLAIS /NÉÉRLANDAIS	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

En informatique :

Maîtrise de l'ordinateur: clavier + logiciel d'exploitation (Word, Excel, Powerpoint,...).
Savoir structurer un travail écrit.

En économie :

Maîtriser les documents commerciaux : bon de commande, bon de livraison, facture, offre de prix, calcul de la TVA, prix de revient, prix de vente, bénéfice,...

En art de la vente :

Quatre 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, comment conclure une vente, argumenter,...).

En étalage :

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

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

