

OPTION VENDEUR-VENDEUSE 4° - 5° - 6° PV

PEQ (Parcours d'Enseignement Qualifiant)

Qualification Professionnelle

ORIGINES LOGIQUES AU 2° DEGRE

Réussite de la 3° P « Vente ».

GRILLE HORAIRE	Formation commune			
		en 4 ^{ème}	en 5 ^{ème}	en 6 ^{ème}
	Education physique	2	2	2
	Français	4	4	4
	Religion catholique	2	2	2
	Mathématique	2	2	2
	Formation sociale et économique	-	2	2
	Formation historique et géographique	2	2	2
	Formation scientifique	2	2	2
	Anglais	2	2	2
	Option			
	Anglais	-	2	2
	Art de la vente	4	4	4
	Gestion et informatique appliquée	-	4	4
	Informatique appliquée	4	-	-
	Étalage - Promotion des marchandises	4	4	4
	Économie de l'entreprise	4	-	-
	Activités d'insertion professionnelle	-	4	4

OBJECTIFS DE LA FORMATION ET DESCRIPTION DU METIER

Le(la) vendeur(euse) exerce ses fonctions en magasin de détail, en boutique ou dans une surface spécialisée. Les domaines d'activité sont vastes : équipement domestique (électroménager, luminaires, meubles, TV, Hi-Fi, vaisselle, verrerie, revêtements de sols et de murs, etc...) - produits utilitaires (outillage, bricolage, droguerie, etc) - alimentation générale - équipement des personnes (confection, hygiène, chaussures, lingerie, maroquinerie, bijoux, etc.) - produits culturels et ludiques - articles de luxe - services divers, etc.

Sa fonction principale est de vendre, c'est-à-dire d'accueillir la clientèle, de l'informer, de déceler ses besoins et ses motivations d'achat, d'argumenter une vente à partir d'une approche produit ou d'une approche client, de conclure la vente et d'en assurer le suivi. Aux compétences professionnelles et techniques, il convient d'ajouter particulièrement les qualités relationnelles de contact, de présentation, tant vis-à-vis de la clientèle que des membres de l'équipe de travail.

Il (elle) maîtrise les outils informatiques les plus courants qui ont envahi les magasins tant au niveau de l'information que de la communication et de la gestion.

A l'issue de la formation, l'élève sera capable :

- d'accueillir la clientèle, d'informer la clientèle; d'argumenter une vente;
- d'assurer la manutention des marchandises;
- d'assurer la présentation et la mise en valeur des marchandises (étalage);
- d'effectuer les opérations liées à l'enregistrement des marchandises et au paiement;
- de participer aux commandes et aux livraisons;
- d'appliquer des techniques de vente à distance;
- de respecter les règles de sécurité et d'hygiène;
- de contribuer au bon fonctionnement du magasin et de gérer la qualité;
- de s'intégrer dans la vie professionnelle.

SUITE LOGIQUE A L'INSTITUT CARDIJN

7PB Gestionnaire de Très Petites Entreprises

REMARQUES PARTICULIERES

En plus du certificat de qualification, l'élève reçoit un certificat d'études.