

Le Métier de Vendeur

Un rôle polyvalent et spécialisé : Le vendeur exerce dans divers environnements : boutiques spécialisées, supermarchés, marchés, ou en ligne. Ses tâches varient selon le cadre de travail.

Dans un petit magasin :

- Accueillir et conseiller les clients
- Gérer la mise en rayon et la caisse
- Superviser les stocks, l'étiquetage, les commandes, et les inventaires
- Parfois, réparer des articles et effectuer des démonstrations

Dans une grande surface :

- Rôle plus spécialisé (stand d'information, cabines d'essayage, conseil dans des domaines spécifiques comme l'électroménager ou la cosmétique)
- Expertise approfondie des produits

Compétences requises :

- Connaissance approfondie des produits
- Capacité à bien conseiller les clients
- Représentation positive de l'enseigne

Domaines d'activité variés :

- Grande surface
- Épicerie
- Vêtements et textiles
- Articles de sport
- Machinerie lourde
- Matériaux de construction
- Électronique et électroménager
- Horticulture
- Animalerie
- Photographie
- Quincaillerie
- Pièces automobiles
- Etc.

Le métier de vendeur offre une diversité de tâches et d'opportunités de spécialisation, avec un objectif commun : offrir un service de qualité et répondre aux besoins des clients.



INFORMATIONS GENERALES

Avenue Vauban 6
7800 Ath



Téléphone : 068 26 49 90



E-mail : info@joffroy.be

Site Internet



Page Facebook



ITCF
Renée Joffroy

ENSEIGNEMENT
EN ALTERNANCE

3 VENTE
PARCOURS PEQ (4,5,6)
VENDEUR/VENDEUSE



PARCOURS

Compétences & actions

- Maîtrise des techniques de vente
- Connaissance des produits et du magasin
- Capacité de persuasion
- Capacité d'adaptation et d'organisation
- Connaissance et respect de la politique commerciale du magasin et des normes d'hygiène et de sécurité
- Compétences commerciales
- Connaissance de plusieurs langues
- Polyvalence
- Contact facile avec le client
- Aptitude à conseiller
- Aptitude dans la gestion de stock
- Capacité d'intervention en cas de vol
- Connaissance des tendances



DE L'ENSEIGNEMENT

Savoir-être

- Présentation soignée
- Résistance physique et nerveuse
- Bonne expression orale
- Qualité d'écoute
- Souriant
- Serviabilité
- Disponibilité
- Dynamisme
- Diplomatie et tact
- Goût pour la mode
- Esprit d'équipe
- Écoute
- Patience
- Vigilance
- Sens de l'observation

Activités en TP Vente :

- Décoration de la salle de la table d'hôtes
- Décoration de la salle pour les vœux du Bourgmestre
- Activités intergénérationnelles avec les résidents du home du CPAS d'Ath
- Réalisation des vitrines de différentes enseignes partenaires

QUALIFIANT

Grille horaire 3ème année



Grille horaire PEQ
4ème, 5ème et 6ème année



Finalité :

Certificat de Qualification
de 6ème année

Certificat d'Etudes de
6ème année de
l'enseignement secondaire
professionnel