



MON ÉCOLE, MON MÉTIER

Tu pourrais vendre un chat dans un sac ?

Choisis le métier de

- ➔ Tu acceptes un emploi à 50 km de ton domicile ?
- ➔ Tu es prêt(e) à travailler chez toi, dans le train ou en avion ?
- ➔ Tu penses changer d'emploi plusieurs fois dans ta carrière ?
- ➔ Tu souhaites passer les frontières et travailler à l'étranger ?



Oui ? Non ?

www.MonEcoleMonMetier.be

VENDEUR
VENDEUSE

En partenariat avec
W-B E, le CPEONS, le SEGEC, la FELSI, le SFMQ,
ACTIRIS et le FOREM.



- Souriant-e
- Perspicace
- Persuasif-ve
- Diplômate

Les aptitudes

VENDEUR
VENDEUSE

- Accueillir et informer la clientèle
- Décoder les besoins et les motivations d'achat du client
- Argumenter une vente
- Recevoir les paiements conformément aux procédures fixées par le magasin
- Assurer la maintenance des marchandises
- Participer aux commandes et aux livraisons
- Organiser les zones de présentation
- Respecter les règles de sécurité et d'hygiène

Les activités

Le vendeur/la vendeuse travaille dans de nombreux secteurs d'activités différents (équipement, alimentation, produits culturels et ludiques, articles de luxe, etc.). Il/elle connaît les caractéristiques de son domaine et des biens et/ou services dont il/elle assure la promotion. Le vendeur/la vendeuse informe et conseille le client afin qu'il trouve le produit qui satisfiera ses besoins et ses envies.

Le vendeur/la vendeuse apporte un soin particulier à sa présentation et s'exprime facilement. Très poli-e, il/elle est capable de formuler les arguments qui décideront le client à acheter. Il/elle a une bonne résistance physique car il/elle reste souvent debout plusieurs heures d'affilée en gardant le sourire en toute circonstance.

Il/elle gère les stocks, dresse un inventaire, commande des marchandises et applique les consignes données par son responsable. Il/elle assure la présentation et la mise en évidence des marchandises dans les rayons, les étalages ou les vitrines du commerce.

Le métier



VENDEUR/VENDEUSE

Une formation de qualification professionnelle

4^e - 5^e - 6^e P
Vendeur
CE6P + CQ

JE CONTINUE MA FORMATION ?

7^e P
➤ Etalagiste
➤ Agent médico-social
➤ Complément en techniques de vente
➤ Complément en accueil
➤ Complément en vente et parfumerie
CESS + CQ/ACC

Enseignement supérieur

JE CHERCHE UN EMPLOI ?

- Commerce de détail ou de gros
- Grande distribution
- Surfaces commerciales spécialisées
- Délégation commerciale, médicale
- Démonstrations
- Ventes à domicile
- Ventes par correspondance
- Ventes par téléphone
- E-business
- ...

CESS ➤ Certificat d'Enseignement Secondaire Supérieur
CQ ➤ Certificat de Qualification
CE6P ➤ Certificat d'Études de 6^e année professionnelle
ACC ➤ Attestation de Compétences Complémentaires

L'e-commerce va-t-il enterrer la vente directe en magasin?
Et bien non, avec ses 55.000 emplois, c'est un des secteurs les plus importants de l'économie belge. Les clients auront toujours besoin de conseils personnalisés, de garantie de qualité, de facilité de retour, d'échange, de service après-vente, ce que la vente en ligne ne peut pas toujours garantir.

DIRECTION "RELATIONS ECOLES-MONDE DU TRAVAIL"

Plusieurs écoles organisent cette option, scanne le QR code pour en trouver une près de chez toi.

INFOS SUR LES COURS

En plus de la formation commune, voici quelques exemples de cours de la formation qualifiante :

- Langues
- Techniques de vente
- Informatique de gestion
- Etalage-Promotion des marchandises
- Stages et travaux pratiques
- ...

BRUXELLES

BW

LIÈGE

HAINAUT

NAMUR

LUXEMBOURG

Connais-tu le secret d'un langage corporel positif ?
Anime ton visage et ta voix d'un sourire, évite de croiser les bras et les pieds (signe de fermeture), hoche la tête quand tu approuves, quand tu écoutes, incline la tête et penche-toi en avant, tiens-toi droit quand tu parles et imite discrètement ton interlocuteur : ça marche !

