

MON ÉCOLE, MON MÉTIER



- ➔ 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

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



Tu pourrais vendre un chat dans un sac ?

Choisis le métier de

**VENDEUR
VENDEUSE**



- 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 connaît les caractéristiques de son domaine et des biens et/ou services dont il assure la promotion. Le vendeur/la vendeuse informe et conseille le client afin qu'il trouve le produit qui va satisfaire ses besoins.

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 de suite tout en gardant le sourire en toute circonstance.

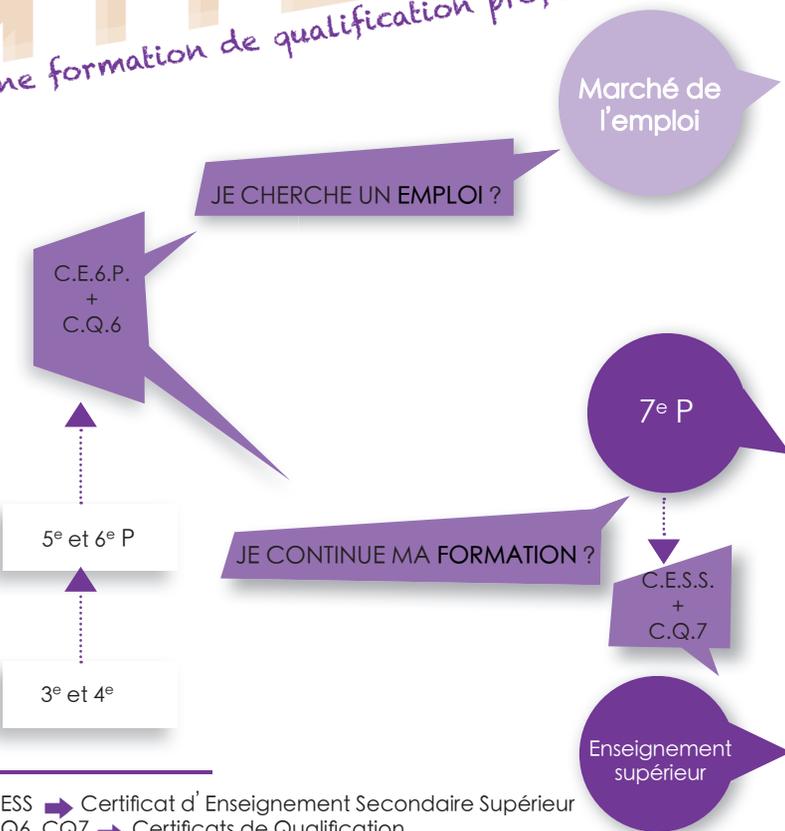
Il/elle gère les stocks, dresse un inventaire, commande des marchandises et applique les consignes données par son responsable. Il/elle assure la présentation et la mise en évidence des marchandises dans les rayons, les étalages ou les vitrines du commerce.

Le métier



VENDEUR/VENDEUSE

Une formation de qualification professionnelle



CESS → Certificat d'Enseignement Secondaire Supérieur
 CQ6, CQ7 → Certificats de Qualification
 CE6P → Certificat d'Études de 6^e année professionnelle

Les secteurs de débouchés

- 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
- ...

- Gestionnaire de très petites entreprises
- Complément en techniques de vente
- Complément en accueil

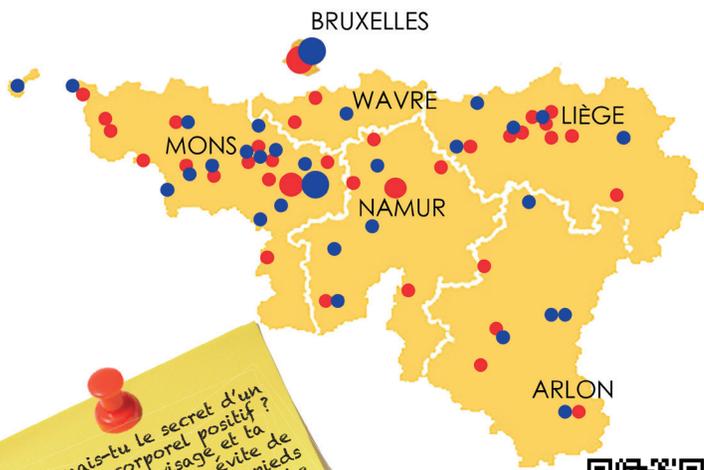
- Bacheliers professionnalisants (ex. Marketing)
- Bacheliers de transition => Masters

TES CHANCES DE TROUVER UN EMPLOI ?

Accès à l'emploi à Bruxelles !



Les écoles en Fédération Wallonie-Bruxelles



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 !



Enseignement de plein exercice ●
 Enseignement en alternance ●

UN EXEMPLE DE PLANNING DE COURS

Cours généraux

Mathématique
 Français
 ...

Cours de l'option

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