



# Enseignement professionnel



## Option vente ( suivie de la section vendeur (euse) )

- **Pourquoi choisir cette option ?**

**Si** tu as des qualités telles que la créativité, l'esprit d'initiative, la sociabilité, le contact aisé, la faculté d'adaptation, ...

**Si** tu es souriant, perspicace, persuasif et diplomate,

**Alors** la section vente pourrait te former à maîtriser des techniques de vente, d'étalagisme et de gestion, à maîtriser les outils informatiques, ...

- **Formation**

L'élève acquiert à la fois, la formation générale nécessaire à son développement personnel et citoyen, et les compétences requises à l'exercice de sa future profession, en approchant progressivement et concrètement le secteur de la vente et de la promotion des marchandises.

Des stages en entreprise et magasin ( pour certains à l'étranger en Erasmus ) sont organisés en 5<sup>e</sup> et 6<sup>e</sup> année. A la fin des secondaires, tu obtiendras un certificat de qualification

Une 7<sup>e</sup> année te permettra d'acquérir le CESS et le CQ7.

- **Et après ?**

La fonction principale du métier de vendeur est évidemment 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, de recevoir des paiements conformément aux procédures du magasin et d'assurer le suivi de sa vente.

Il devra aussi participer aux commandes et aux livraisons, assurer la manutention des marchandises, organiser les zones de présentation, respecter les règles de sécurité et d'hygiène.

En fin de 6<sup>ème</sup> année, l'élève peut, soit :

- poursuivre sa formation dans une 7<sup>ème</sup> année et obtenir son CESS.
- entrer sur le marché du travail et se lancer dans une des multiples fonctions du secteur : réassortisseur, vendeur, démonstrateurs, étalagiste, chef de rayon, magasinier, vendeur conseil, caissier, ... dans le commerce de détail ou le commerce du gros, en surface spécialisée ou en grande surface.

- Travailler dans de sociétés de vente à domicile, de vente par correspondance, de vente par téléphone, d'E-business, ...