

INSTITUT PARIDAENS
Grand Place 12
6500 BEAUMONT

071/23 10 50

<https://institut-paridaens.be/>



ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Secteur économique

VENTE (3^e année)

VENDEUR - VENDEUSE (4^e, 5^e et 6^e année)

L'enseignement professionnel:

- propose aux élèves une grille horaire comportant moins d'heures de cours généraux au profit de cours plus pratiques et plus spécifiques à l'option;
- délivre, en fin de 6^e, le Certificat d'Enseignement Professionnel (CP6) et prépare directement à l'entrée dans la vie active, grâce à une formation essentiellement pratique. 4 épreuves intégrées (2 en 5^{ème} et 2 en 6^{ème}). Les deux épreuves de juin se faisant devant des membres du jury extérieur.

Le CESS s'obtient après une 7^e année professionnelle réussie et donne accès à l'enseignement supérieur de type court.

L'option « Vente » (3^e année)

La formation de vendeur vise à:

- rendre l'élève efficace dans l'exercice de sa profession de vendeur,
- assurer l'intégration dans la vie professionnelle,
- favoriser l'évolution et l'approfondissement des savoirs professionnels et généraux nécessaires pour la poursuite d'une formation,

Le vendeur exerce ses fonctions en magasin de détail, en boutique ou dans une surface spécialisée. Les domaines d'activité sont vastes:

- domestique (électroménager, luminaires, meubles, Tv Hi-Fi, vaisselle, verrerie, revêtements, ...); 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...

1) Les cours propres à l'option

Economie de l'entreprise – 4H

Les besoins du client: ses revenus, son budget, les documents courants de la vie quotidienne.

L'entreprise: le processus de fabrication, le coût de revient, le prix de vente, le bénéfice, les fournisseurs, la commande, les documents commerciaux liés à l'achat, les calculs commerciaux.

Les circuits de distribution: les intermédiaires entre le producteur et le consommateur final;

Les documents commerciaux: Les documents liés à l'opération d'achat/vente (bon de commande, bon de livraison, facture simple, et.)

Les documents de paiement: Les documents liés aux opérations financières courantes (virement, extrait de compte, cartes de paiement, cartes de crédit, etc.)

Le magasin: Le vendeur et son client, méthodes de vente, aménagement du magasin, facteurs d'ambiance, etc.

Informatique appliquée – 4H

1. Identifier les composants de l'ordinateur et l'environnement du matériel,
2. Comprendre et utiliser adéquatement le système d'exploitation,
3. Mettre en œuvre les ressources du système d'exploitation,
4. Apprendre à maîtriser le clavier,
5. Utiliser un logiciel de traitement de texte,
6. Utiliser un logiciel tableur,
7. Utiliser un logiciel de présentation assistée par ordinateur.

Art de la vente – 4H

Le cours a pour but d'assurer une initiation théorique mais surtout pratique. Différents thèmes seront notamment abordés à savoir:

- Le vendeur et sa présentation,
- L'implantation et l'organisation du magasin,
- L'image de marque du magasin,
- La connaissance des produits de base,
- La connaissance des clients,
- Initiation à l'analyse des mobiles d'achat.

Etalage et promotion des marchandises – 4H

Le cours propose aux élèves de:

- Concevoir et réaliser un projet de vitrine et d'étalage intérieur;
- Identifier les différents types d'étalage et leur impact commercial;
- Réaliser un croquis à main levée ou un plan d'implantation sommaire de manière à assurer la communicabilité du projet;
- Réaliser des lettrages;
- Maîtriser l'écriture normalisée à main levée;
- Emballer la marchandise;
- Utiliser des présentoirs.



2) Les qualités requises ou à développer

Sa fonction principale est de vendre.

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.

L'option « Vendeur - Vendeuse » (4^e, 5^e et 6^e année)

1) Présentation de l'option

Cette filière permet à l'élève d'accéder au métier de vendeur par l'acquisition de techniques de vente/étalage et par la maîtrise de l'informatique et de l'économie appliquées.

2) Les cours propres à l'option

Au terme de sa formation, l'élève vendeur sera capable d'assurer les fonctions qu'il aura apprises à travers les différents cours du 3^e degré à savoir:

1. Accueillir et informer la clientèle,
2. Assurer la manutention des marchandises,
3. Effectuer les opérations liées à l'enregistrement des marchandises et au paiement,
4. Participer aux commandes et aux livraisons,
5. Assurer la présentation et la mise en valeur des marchandises,
6. Contribuer au bon fonctionnement du magasin et gérer la qualité,
7. Appliquer des techniques de vente à distance,
8. Argumenter une vente,
9. Respecter les règles de sécurité et d'hygiène,
10. S'intégrer dans la vie professionnelle.

Gestion Informatique – 4H

Ce cours intègre des compétences exercées au 2^e degré tant au cours d'informatique appliquée que d'économie d'entreprise. Il prévoit donc l'intégration de documents plus complexes:

- avec l'utilisation d'un logiciel tableur (les tickets de caisse, des factures complexes avec RRR – escomptes – frais de transport et emballages repris et non repris, des fiches de stock, des calculs d'état de stock...);
- avec l'utilisation de ces documents dans une comptabilité simplifiée

D'autres points de matière sont également abordés tels que:

- Assurer la manutention des marchandises,
- Effectuer les opérations liées à l'enregistrement des marchandises et au paiement,
- Accueillir et renseigner le client (retour de marchandises – réclamations de tout type, etc.),
- Participer aux commandes et aux livraisons,
- Réaliser un inventaire
- Déterminer le prix de vente et le prix de revient d'une marchandise.

Art de la vente – 4H

- Accueillir le client en face à face et au téléphone (le vendeur et ses qualités - les différents types de clients - le style de magasin);
- Orienter le client sur la surface de vente (organigramme - plan d'implantation - connaissance des produits);
- Argumenter une vente: les techniques d'argumentation (approche produit- approche clients);
- Conclure la vente et en assurer le suivi;
- Connaître et appliquer le cas échéant les techniques de vente à distance.

Etalage et promotion des marchandises – 4H

Le cours propose aux élèves de:

- Concevoir et réaliser un projet de vitrine et d'étalage intérieur;
- Identifier les différents types d'étalage et leur impact commercial;
- Réaliser un croquis à main levée ou un plan d'implantation sommaire de manière à assurer la communicabilité du projet;
- Réaliser des lettrages;
- Maîtriser l'écriture normalisée à main levée;
- Emballer la marchandise;
- Utiliser des présentoirs.

Activité d'insertion professionnelle – 4H

L'objectif principal de ce cours est de permettre l'organisation d'activités ponctuelles en situation concrète ou en magasin.

Afin de réaliser ces activités ponctuelles mais en situation réelle d'apprentissage, les élèves de l'option "Vendeur – Vendeuse" participe au fonctionnement du petit magasin de bonbons "Sweetdaens" créé il y a deux ans et effectue des stages dans différents points de vente à des périodes bien spécifiques de l'année.

De plus, afin d'assurer l'intégration à la vie professionnelle, le cours d'AIP aborde également les modules suivants:

- Le projet de vie,
- Les stratégies de sécurité et d'hygiène, (prévention contre le vol et situations d'urgence),
- La recherche active d'emploi (CV et lettre de motivation – le FOREM – etc.),
- Le contrat de travail et la réglementation du travail (points de matière abordés en fonction de la demande des élèves).

Expression et communication – 2H

Durant ce cours, les différents moyens de communication en situation professionnelle sont étudiés. Les élèves apprennent à rédiger des e-mails professionnels, à répondre au téléphone, à rédiger des lettres de réclamation et des courriers promotionnels, à jouer des scènes de vente.

La maîtrise de la langue française – tant à l'écrit qu'à l'oral – est une priorité, mais le professionnalisme en tant que vendeur est également travaillé: comment réagir face à un client mécontent, comment se présenter sur son lieu de stage, comment informer au mieux un client et le convaincre d'acheter un produit, comment maîtriser son langage non verbal et entrer en relation avec l'autre... sont autant de questions qui sont étudiées de manière approfondie dans ce cours.

3) Les qualités requises ou à développer

- Sens de l'initiative et prise de responsabilité,
- Perspicacité,
- Précision,
- Ordre,
- Organisation,
- Méthode,
- Discrétion.

4) Le projet magasin

Afin de réaliser les activités ponctuelles demandées par le programme mais en situation réelle d'apprentissage, tels que:

- Commandes de marchandises,
- Manutention des stocks lors de la livraison
- Réapprovisionnement du magasin,
- Vente de marchandises,
- Tenue de la caisse, (vérification du fond de caisse en début et en fin de journée),
- Inventaire du stock chaque fin de semaine,
- Encodage sur logiciel (fond de caisse, ventes de la semaine, calcul de la caisse),
- Dépôt en banque des bénéfices engendrés par la vente de friandises...

Tous les jours de la semaine durant le temps de récréation, les élèves de la section professionnelle Vente, du 2^{ème} et 3^{ème} degré, participent ensemble au fonctionnement du petit magasin de bonbons "Sweetdaens" créé en 2018





5) Les débouchés

Cette section prépare les jeunes à la vie professionnelle et le CE6P permet au jeune de travailler dans un magasin de détail, un magasin spécialisé, une boutique, une grande surface, ...

Il pourra obtenir son CESS en continuant une 7^e professionnel « Gestionnaire de très petites entreprises ».

