

Vendeur - Vendeuse

La force de conviction



UNE PROFESSION UNIVERSELLE

Rares sont les journées où l'on ne fasse appel aux conseils d'un vendeur ou d'une vendeuse. Qu'il s'agisse de produits alimentaires, de biens d'équipement ou de services, ils sont là pour guider nos choix et nous aider à prendre les bonnes décisions d'achat. Mais sous son apparente simplicité, le métier de vendeur demande de solides connaissances techniques et un réel talent commercial.



Vendeur - Vendeuse La force de conviction

DES QUALITÉS PERSONNELLES ET PROFESSIONNELLES

- **Aimable et sympathique**, il est d'un abord facile et répond à chaque demande.
- **Accueillant**, il possède naturellement élégance et bonne présentation.
- **Disponible**, il a le sens du service et du dévouement.
- **Convivial**, il a le goût du contact humain et un excellent relationnel.
- **Curieux**, il se tient informé sur les évolutions des produits, technologies et tendances.

UN MÉTIER TECHNIQUE ET PSYCHOLOGIQUE

Chargé de conseiller les clients et d'assurer la vente des produits proposés par sa société, il doit connaître l'ensemble de leurs caractéristiques, afin de pouvoir construire et maîtriser parfaitement son argumentation de vente. Il est aussi responsable de l'installation des produits en rayon, contrôle leur étiquetage et participe à la mise en place d'animations et de promotions sur le point de vente.

Par ailleurs, il doit pouvoir assurer nombre d'autres fonctions indispensables :

- **Rigoureux**, il effectue l'inventaire des stocks.
- **Attentif**, il s'occupe du réassort des rayons et des commandes fournisseurs.
- **Gestionnaire**, il procède aux encaissements.
- **Responsable**, il veille scrupuleusement au respect de la réglementation.

UNE PROFESSION DYNAMIQUE

Même si les bases du métier de vendeur restent toujours les mêmes, le travail n'est pas identique selon qu'il s'exerce en boutique, grande surface, ou grand magasin. Cependant, ce sont toujours les qualités professionnelles et humaines et l'énergie propre à chacun qui font la différence. Car les bons vendeurs sont très recherchés et trouvent facilement du travail, dans tous les secteurs d'activité. De fait, après une première expérience réussie, la progression de carrière peut être très rapide, de chef d'équipe à directeur de magasin, ou, en grande distribution, de chef de rayon à responsable de département ou même gérant de magasin.

L'IMA de Villiers-le-Bel et d'Eaubonne proposent 2 formations en vente :

Formations proposées	Conditions d'admission	Durée de la formation	Rythme de l'alternance
2 CAP Employé de vente spécialisée (option A et B)	15 - 25 ans	2 ans	1 semaine sur 3
BAC PRO Commerce	3 ^{ème} générale	3 ans	1 semaine sur 2
	Seconde	2 ans	

LIEUX DE FORMATION

Institut des Métiers de l'Artisanat de Villiers-Le-Bel

43 avenue Pierre Séward 95400 Villiers-Le-Bel - 01 34 29 46 70

Institut des Métiers de l'Artisanat d'Eaubonne

18, rue des Bouquinvilles - 95600 EAUBONNE
01 34 27 44 80

www.ima95.fr



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat

