

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.

PARCOURS RÉUSSITE, PRÉPA APPRENTISSAGE :

De 15 à 29 ans et quelle que soit votre situation actuelle : collégien, lycéen, demandeur d'emploi, sans activité... Suite à un entretien de positionnement, l'IMA 95 vous propose des périodes de **mise en situation en entreprise**, en alternance avec des périodes de **mise en confiance au CFA**. Nous vous aiderons à confirmer votre envie d'intégrer le monde professionnel et à signer un contrat d'apprentissage.

L'IMA vous propose 3 formations en vente :

Formations	Conditions d'admission	Durée de la formation	Rythme de l'alternance
CAP Employé de vente spécialisée (option A ou B)	15 - 29 ans	2 ans	1 semaine sur 3 à Villiers-le-Bel
BAC PRO	Sortir de Seconde	2 ans	1 semaine sur 2 à Eaubonne
BTS NDRC*	Titulaire d'un bac professionnel commerce ou d'un bac général	2 ans	1 semaine sur 2 à Eaubonne

*NDRC : Négociation et Digitalisation de la Relation Client

LIEUX DE FORMATION

Institut des Métiers de l'Artisanat de Roissy Pays de France - 43 avenue Pierre Sénard 95400 VILLIERS-LE-BEL - 01 34 29 46 70

Institut des Métiers de l'Artisanat du Val Paris

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

www.ima95.fr

