

HORAIRE

Les cours sont dispensés en journée pendant une année scolaire :

- 5 jours par semaine,
- de 8 h 30 à 16 heures.

TITRE OBTENU

Attestations de réussite au terme de chaque unité d'enseignement.

Au terme de la formation, certificat de « vendeur en magasin » spécifique à l'enseignement secondaire supérieur de la promotion sociale.

Inscriptions :

Dernière semaine d'août
jusque la fin septembre

de 14 à 19h

NOS FORMATIONS

- Aide-soignant
- Soins palliatifs
- Secrétariat médical
- Secrétariat juridique
- Pédicurie médicale
- Vendeur en magasin
- Agent en technique de nettoyage
- Complément CESS
- Langues
- Photographie
- Traitement de l'image
- Illustrator
- Vitrail d'art
- Ferronnerie
- Ébénisterie
- Informatique: conception de pages web



Site Web: www.thuinpromsoc.be

E-mail: iepsthuin@gmail.com

Facebook : [iepscf.thuin](https://www.facebook.com/iepscf.thuin)



IEPS Thuin - Erquelles
Institut d'Enseignement de Promotion Sociale
de la Fédération Wallonie-Bruxelles Enseignement
Grand Rue, 52 - 6530 Thuin
Tél : 071 / 59.51.53 - 071 / 59.69.82
Fax : 071 / 59.51.53

Vendeur en magasin



Octobre → Mars



UNITES D'ENSEIGNEMENT 650 périodes

Informatique : Introduction à l'informatique
(20 p.)

Éléments de droit civil (40 p.)

Éléments de législation sociale (40 p.)

Langues : Anglais UF2 niveau élémentaire
(120 p.)

Vente et conseil à la clientèle (150 p.)

Merchandising et connaissances des produits (90 p.)

Stage : vendeur en magasin (150 p.)

Epreuve intégrée de la section vendeur en magasin (40 p.)

OBJECTIFS DE LA FORMATION ?

Cette section vise à permettre à l'étudiant :

- De prendre en charge l'accueil de clients dans une surface commerciale.
- De renseigner un client sur un produit, un service d'une surface commerciale et d'en assurer la promotion et la vente.
- D'être l'élément d'appoint d'une équipe de vente.
- D'assurer l'exécution et le suivi de procédures de vente d'un bien et/ou d'un service.



© Can Stock Photo - csp11279856

POUR QUI ?

Tout public, demandeur d'emploi principalement, et titulaire d'un certificat d'enseignement secondaire inférieur (si pas vous présenterez un test d'admission).



© Can Stock Photo - csp11279925

STAGES

Ils se déroulent de fin février à fin mars.

De s'initier concrètement, au sein d'une entreprise ou d'un organisme relevant du milieu de la vente aux pratiques courantes de la vente et du conseil à la clientèle ainsi qu'aux responsabilités d'un(e) vendeur/vendeuse dans un magasin spécialisé.

ÉPREUVE INTÉGRÉE

Un travail écrit de fin de formation sera présenté devant un jury de professionnels en fin de formation.

