

CONDITIONS D'ACCES:

En 3e année: avoir réussi une 2e année secondaire (A.O.A. ou A.O.B.) **OU** avoir suivi 2 années secondaires *, **OU** avoir 16 ans au 31 décembre de l'année en cours *.

* moyennant avis favorable du Conseil d'Admission

En 4e année: avoir réussi une 3e année (A.O.A. ou A.O.B.), option Vente de préférence ou Travaux de bureau.

OBJECTIFS GENERAUX:

La formation professionnelle du 2e degré offre au jeune une première approche de la vente et du métier de vendeur.

Ce métier exige de réelles compétences professionnelles, qui se complètent par des qualités de contact et de présentation indispensables dans ce domaine.

La formation de vendeur s'accompagne d'une bonne maîtrise des outils informatiques dont l'apprentissage commence dès le 2^e degré.

OBJECTIFS SPECIFIQUES DES COURS:

Art de la vente:

Assurer les bases théoriques et pratiques qui permettent au vendeur:

- d'accueillir le client

- d'informer, d'orienter le client par une bonne connaissance de l'organisation du magasin
- de repérer les souhaits du client
- de présenter les produits qui répondent aux besoins du client

Français – communication:

Développer des capacités de communication orale

- accueillir, saluer, prendre la parole (respect de la politesse et des convenances)
- faire preuve de courtoisie, de diplomatie même dans des situations difficiles (maîtrise de soi)
- communiquer par téléphone, recevoir et transmettre un message.

Economie de l'entreprise

Comprendre les étapes de l'activité économique et la place du magasin dans cet ensemble à travers:

- le processus de fabrication, prix de revient, prix de vente, bénéfice..
- les documents commerciaux liés à l'achat, à la livraison et à la vente (commande, contrat, bon de livraison, facture...)
- les moyens de paiement, les types de comptes, les cartes de débit et de crédit...

Néerlandais:

Le métier de vendeur à Bruxelles implique des contacts avec une clientèle néerlandophone. Il est donc indispensable de pouvoir:

- accueillir un client en néerlandais, lui offrir ses services
- comprendre ses souhaits et y réagir adéquatement: formuler un prix, donner un conseil d'entretien, libeller un bon de garantie, l'orienter vers la caisse, etc...

Informatique appliquée :

Apprendre à maîtriser le clavier, à utiliser les commandes Windows, à utiliser un logiciel de traitement de texte, un logiciel tableur. Se familiariser avec Internet et le courrier électronique ...

Etalage – Promotion des marchandises

Assurer les bases techniques qui permettent de mettre les marchandises en valeur par:

- la réalisation d'étiquettes et d'affichettes
- l'utilisation adéquate de présentoirs, d'accessoires de décor, ... dans une composition recherchant le soin, l'équilibre et le goût du « beau »

GRILLE HORAIRE

	<u>3e</u>	<u>4e</u>
<u>Formation commune</u>		
Education physique	2h	2h
Français - Form. humaine	3h	3h
Mathématique	2h	2h
Religion catholique	2h	2h
<u>Formation optionnelle:</u>		
Art de la Vente	4h	4h
Etalage – Prom. des march.	4h	4h
Informatique appliquée	4h	4h
Economie de l'Entreprise	4h	4h
Français - communication	2h	2h
Langue mod. Néerlandais	3h	3h
<u>Activités au choix</u>		
Stages	-	2h
Français: Exp. orale/écrite	1h	1h
Total	31h	33h

Tous les cours se basent sur des recherches, des travaux de groupe, des exercices de vente, des visites de salons ou foires commerciales, des observations en magasin...

CERTIFICATION (fin de 4^e)

Certificat d'Enseignement Secondaire du Deuxième Degré (C.E.S.D.D.) si réussite d'une 4^e année.

Inscriptions:
Sur rendez-vous

Tél.: 02/648.10.70

Notre école est située entre la place Flagey et l'avenue Louise.



Elle est accessible par les bus et les trams suivants: **38-60-59-71-81-82-93-94**



VENTE

2^e degré professionnel



**C.S. SAINT VINCENT
DE PAUL-E.J.
Chaussée de Vleurgat 55
1050 Bruxelles
Tél.: 02/648.10.70
svpxl.be**