

### CONDITIONS D'ADMISSION

Etre titulaire du certificat d'enseignement secondaire inférieur (CESI ou C2D) **ou** présenter une épreuve écrite d'admission en français et mathématique de niveau inférieur.

### MODALITES D'INSCRIPTION

A l'inscription, prévoir :

- la carte d'identité
- titre d'étude : Voir ci-dessus
- n° inscription au FOREM pour les *demandeurs d'emploi*
- attestation du CPAS pour les personnes émergeant au CPAS
- attestation de l'AWIPH pour les personnes reconnues

**Conditions financières : voir site [www.iepscf-namur.be](http://www.iepscf-namur.be)**

**Paiement par BANCONTACT**

### DUREE DES ETUDES

En 1 an 1/2 à raison de 3 à 4 soirées par semaine.

Ce système modulaire permet un étalement des unités de formation.

### TITRE DELIVRE

Attestation de réussite pour chaque unité de formation.

Certificat de qualification de « **VENDEUR EN MAGASIN** » spécifique à l'enseignement secondaire supérieur de promotion sociale.

Ce diplôme est visé et reconnu par la Fédération Wallonie-Bruxelles.

### RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

I.E.P.S.C.F.

Institut d'Enseignement de Promotion sociale de la Communauté française

Place de l'Ecole des Cadets 6 - 5000 NAMUR

Matricule 9.236.042

Tél : 081/22.29.03 – 22.92.39 - Fax : 081/23.06.82

E-mail : [info@iepscf-namur.be](mailto:info@iepscf-namur.be)

Pendant la période scolaire : de 8h30 à 12h et de 15h30 à 21h,  
le samedi de 8h30 à 13h30.

Pendant les congés scolaires: voir site [www.iepscf-namur.be](http://www.iepscf-namur.be)



**I.E.P.S.C.F.**  
**Namur Cadets**



## **CONSEILLER EN VENTE**

**(Vendeur en magasin)**

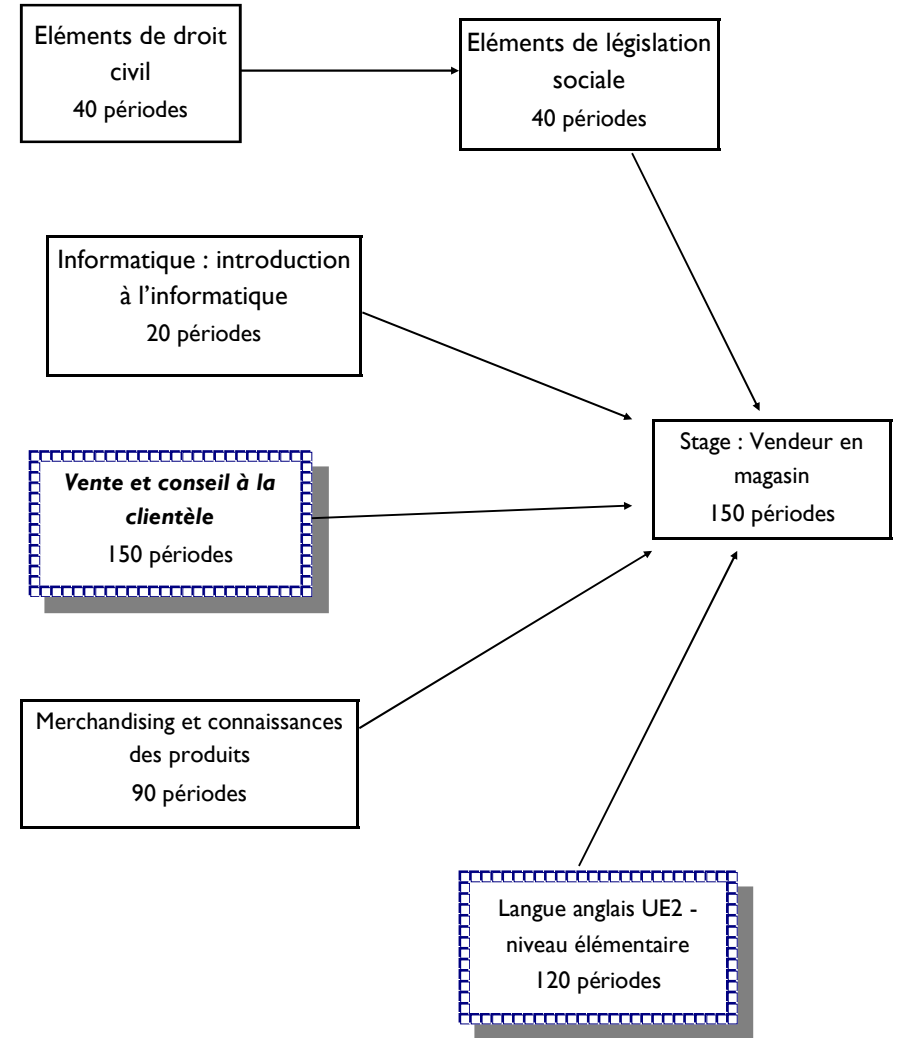
Le conseiller commercial est un professionnel de première ligne de la vente des produits et services proposés par l'entreprise qui l'emploie. Il exerce ses fonctions en contact direct avec la clientèle. Il est généralement spécialisé dans une gamme de produits (alimentation, produits utilitaires, équipement du foyer, équipement de la personne, articles de sport et de loisir, produits ludiques et culturels, articles de luxe...).

A partir d'une bonne connaissance des produits et une identification des caractéristiques principales des différents types de clientèle, le vendeur doit accueillir le client, identifier ses besoins et le conseiller sur les produits et services. Il doit informer la clientèle, assurer la manutention des marchandises. Il participe à la présentation et à la mise en valeur des marchandises. Il effectue les opérations liées à l'enregistrement des marchandises et au paiement. Il participe aux commandes et aux livraisons. Contribuer au bon fonctionnement du magasin, gérer la qualité, respecter les règles de sécurité et d'hygiène et s'intégrer dans la vie professionnelle.

Le conseiller en vente est amené à travailler dans les magasins traditionnels, boutiques de luxe, supermarchés ou hypermarchés, grandes surfaces spécialisées, marchés de gros, entrepôts, foires,...


## ORGANIGRAMME DE LA SECTION : VENDEUR EN MAGASIN

N° Adm.	Unités de formation constitutives de la section	1 <sup>è</sup>	2 <sup>è</sup>	PERIODES
				650
743	Informatique : introduction à l'informatique	X		20
748	Eléments de droit civil	X		40
750	Eléments de législation sociale	X		40
248	<b>Langue anglais UE2 - niveau élémentaire</b>	X		<b>120</b>
1664	<b>Vente et conseil à la clientèle</b>	X		<b>150</b>
1665	Merchandising et connaissances des produits	X		90
	Stage : Vendeur en magasin		X	150/20
	Epreuve intégrée de la section « Vendeur en magasin »		X	40/20



EPEUVE INTEGREE DE LA SECTION: VENDEUR EN MAGASIN — 40 périodes

une période de cours équivaut à 50 minutes

 = Unité déterminante