

2^e degré professionnel « Vente »

Formation commune	3 ^e	4 ^e
Religion	2h	2h
Français	4h	4h
Mathématiques	2h	2h
Education physique	2h	2h
Formation scientifique	2h	2h
Formation hist. et géo.	2h	2h
Néerlandais	2h	2h

Option groupée

Art de la vente	4h	4h
Economie de l'entreprise	4h	4h
Informatique appliquée	4h	4h
Etalage – promotion des marchandises	4h	4h

Total/semaine 32h 32h

3^e degré professionnel « Vendeur »

Formation commune	5 ^e	6 ^e
Français	4h	4h
Mathématiques	2h	2h
Formation hist. et géo.	2h	2h
Formation sociale et économique	2h	2h
Formation scientifique	2h	2h
Education physique	2h	2h
Religion catholique	2h	2h
Néerlandais	2h	2h

Option groupée

Art de la vente	4h	4h
Gestion et informatique appliquée	4h	4h
Etalage – promotion des marchandises	4h	4h
Activités d'insertion professionnelle	2h	2h
Stages	2h	2h
Anglais	2h	2h

Total/semaine 36h 36h

2^e et 3^e degrés
Professionnel



Institut La Madeleine

Vendeur

Plus d'informations ?

direction@ulm-tournai.be

Inscriptions :
de 9h à 12h et de 14h à 17h
la première semaine de juillet et
la deuxième quinzaine d'août,
du lundi au vendredi

ULM La Madeleine

Rue de la Madeleine, 29 7500 Tournai

Tél. : 069 88 96 00

www.ulm-tournai.be

Vendeur est un métier de communication présentant de multiples facettes :

- Accueillir, écouter, aider et conseiller le client
- Présenter la marchandise
- Encaisser
- Réaliser un étalage
- Argumenter une vente
- Promouvoir un produit ou un service
- Organiser l'implantation d'une surface commerciale
- Fidéliser un client



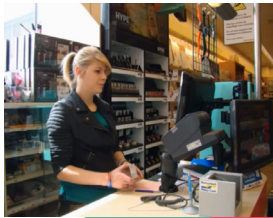
Plus d'informations ?

direction@ulm-tournai.be

Qualités requises pour le métier de vendeur :

- Patience
- Politesse
- Ordre
- Soin
- Adresse
- Adaptabilité
- Résistance physique
- Communication
- ...

Si tu possèdes ces aptitudes, alors le métier de Vendeur est fait pour toi.



Inscriptions :

de 9h à 12h et de 14h à 17h
la première semaine de juillet et
la deuxième quinzaine d'août,
du lundi au vendredi

Compétences

- Maîtrise du français oral et écrit
- Etude des différents lieux où évolue un vendeur
- Connaissance des techniques de vente
- Tenue de documents commerciaux et administratifs
- Bonnes notions de calcul et de néerlandais
- Utilisation de l'informatique
- Savoir réaliser un étalage



Stages

Au **2e degré**, des mises en situation d'observation dans des magasins.
Au **3e degré**, les stages (obligatoires) permettent une insertion dans le milieu professionnel.