



Devenir Vendeur

Grâce aux techniques de vente apprises au cours de sa formation, le vendeur a en charge le développement des ventes des produits ou services de l'entreprise pour laquelle il travaille.

Toujours très présentable et accueillant, il connaît parfaitement les caractéristiques des produits ou services qu'il vend. Autonome et persévérant, le vendeur est chargé de :

- La vente des produits (relations avec les clients, conseils)
- La présentation des produits en magasins (mise en rayon, étalage)
- Le suivi des ventes et des réapprovisionnements

Qualités requises

- Sociabilité
- Bonne présentation
- Adaptabilité
- Patience
- Sens de l'initiative

Débouchés

- Commerce traditionnel
- Grande distribution

Diplômes Préparés à l'ICF

▶ C.A.P. Employé de Vente Spécialisé

Option A : Produits Alimentaires
Option B : Produits d'Équipement Courant
en 2 ans
1 semaine ICF / 2 semaines entreprise

▶ BAC Pro Commerce

en 2 ou 3 ans
Première et terminale :
• 1 semaine ICF / 1 semaine entreprise
Seconde :
• 1 semaine ICF / 2 semaines entreprise

▶ BAC Pro Vente

(Prospection-Négociation-Suivi Clientèle)
en 2 ou 3 ans
Première et terminale :
• 1 semaine ICF / 1 semaine entreprise
Seconde :
• 1 semaine ICF / 2 semaines entreprise

▶ B.T.S. NRC

Négociation et Relation Clients
en 2 ans
2 jours ICF / 3 jours entreprise

▶ Téléchargez les fiches détaillées de nos diplômes et les dossiers de candidature sur www.icf-beziers.fr

Contact

Filière Commerce et Services
Claudette Halbwachs, **Assistante pédagogique**
04.67.809.758 - claudette.halbwachs@beziers.cci.fr

www.icf-beziers.fr

