

Nos atouts

Le plaisir de la transmission, notre sens de l'écoute, la mise en place d'un magasin pédagogique de type Concept Store. Cet espace d'apprentissage a été créé pour simuler une expérience de vente et de gestion. L'élève peut ainsi mettre en pratique ses connaissances théoriques dans un contexte stimulant



Institut Saint-André
CHARLEROI



+32 71 20 72 20



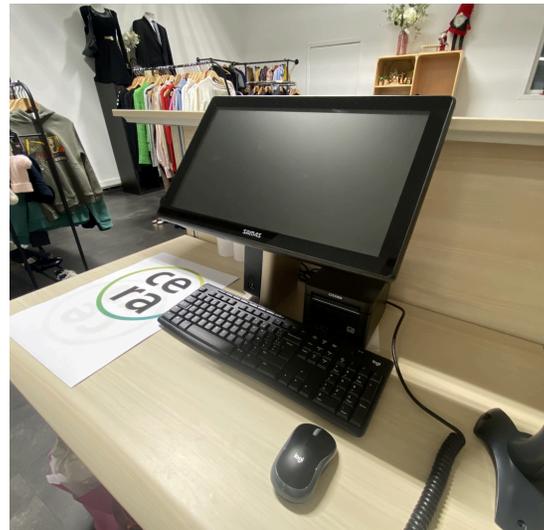
direction@saint-andre-charleroi.be



6, rue du Parc à 6000 Charleroi



www.saint-andre-charleroi.be



PEQ : Vendeur Vendeuse



PEQ

Parcours de l'Enseignement Qualifiant

Le PEQ ??

Le nouveau parcours d'enseignement qualifiant organise la formation et la qualification de l'élève sur trois années, de la 4e à la 6e année.

L'apprentissage devient modulaire : le processus de formation est organisé en unités d'apprentissage qui sont validées progressivement.

Le parcours permet à l'élève de confirmer son choix d'orientation en 4e et, s'il a connu de grandes difficultés, de réaliser une année complémentaire.

Entre la 5e et la 6e année, les processus d'évaluation sont organisés de manière différente : l'élève a deux ans pour acquérir les savoirs et compétences requis tant dans les matières des cours généraux que dans les matières de son option métier.

De ce fait, au terme de la 5e année, l'élève poursuit son parcours d'enseignement en 6e année, et le redoublement n'est que tout à fait exceptionnel.

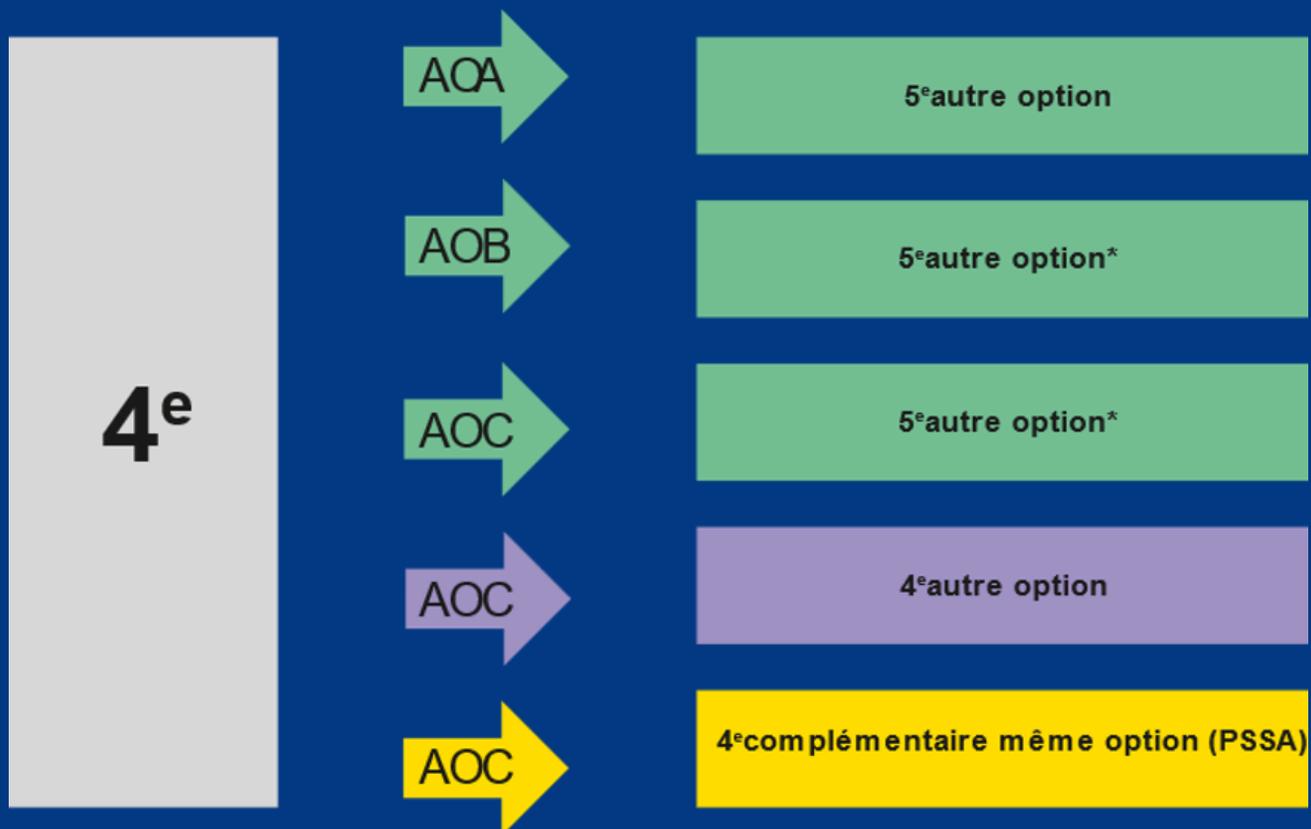
Au terme de la 6e , pour éviter le décrochage de l'élève qui échoue, la fin de son parcours est organisée de manière spécifique afin de soutenir l'obtention de la certification le plus rapidement possible.

Cette fin de parcours comprend obligatoirement un stage, gage de motivation et de transition vers le monde du travail.

PEQ

Parcours de l'Enseignement Qualifiant

Le PEQ ??



Vendeur - Vendeuse

Nos projets

- Mettre en place des stratégies d'apprentissage afin que les élèves développent les compétences nécessaires au métier de vendeur mais aussi des compétences transversales (telles que la communication, la collaboration, la prise de décision, la gestion du temps et la résolution de problèmes).
- Accompagner les élèves vers le monde professionnel.

L'option

Vous êtes patient, poli, ordonné, soigneux, empathique, résistant au stress, vous aimez la communication et le contact avec les gens ? Vous avez alors les qualités requises pour le métier de vendeur !

Le métier de vendeur est un métier de communication présentant de multiples facettes :

- accueillir, écouter, aider et conseiller le client ;
- présenter la marchandise, réaliser un étalage ;
- argumenter une vente ;
- promouvoir un produit ou un service ;
- organiser l'implantation d'une surface commerciale ;
- encaisser et ensuite fidéliser un client.



Vendeur - Vendeuse

Mais aussi ...

Notre section Vente permet à nos futurs étudiants d'acquérir les compétences nécessaires afin de devenir un futur vendeur expérimenté !

Le vendeur est l'intermédiaire privilégié entre le magasin et les clients. Son rôle est de satisfaire le consommateur en lui proposant des produits ou services adaptés à ses besoins. Il est donc en quelque sorte l'ambassadeur du magasin. C'est pour cette raison qu'il doit parfaitement connaître son environnement, les produits qu'il vend et cerner le plus précisément possible la clientèle par une écoute active.



A l'heure actuelle, la vente est entrée dans une nouvelle ère avec l'évolution d'Internet, de la vente en ligne et l'explosion du commerce électronique. Néanmoins, la présence physique d'un vendeur reste nécessaire et très appréciée par les clients ! Le conseil d'un professionnel de la vente sera toujours très important dans les transactions commerciales !

Vendeur - Vendeuse

Les compétences à acquérir

Voici les différentes compétences que nos élèves devront acquérir en fin de cursus scolaire :

- une bonne maîtrise du français oral et écrit ;
- l'étude des différents lieux où évolue un vendeur ;
- la connaissance des techniques de vente ;
- la tenue de documents commerciaux et administratifs ;
- l'utilisation de l'informatique ;
- la réalisation d'un étalage ;
- de bonnes notions de néerlandais.

Des stages obligatoires en magasins spécialisés sont organisés :

- en 4ème
- en 5ème
- en 6ème

Ces stages permettent une insertion dans le monde professionnel.

**Vous êtes tentés par le domaine de la vente ? Alors rejoignez-nous !
Vous vous épanouirez dans cette formation encadrée par une équipe de professeurs motivés et dynamiques !**

Vendeur - Vendeuse

En plus d'une formation générale, l'option vendeur/vendeuse débouche sur l'obtention

- du certificat de qualification (C.Q.6.) qui permet de trouver un emploi en tant que vendeur/vendeuse.

Le vendeur/vendeuse exerce ses fonctions en magasin de détail, en boutique ou dans une surface spécialisée.

Les domaines d'activité sont vastes : équipement domestique (électroménager, luminaires, meubles, TV, Hi-Fi, vaisselle, verrerie, revêtements de sols et murs, etc.); produits utilitaires (outillage, bricolage, droguerie, etc.); alimentation générale; équipement des personnes (confection, hygiène, chaussures, lingerie, maroquinerie, bijoux, etc.); produits culturels et ludiques; articles de luxe services ; divers; etc.



Vendeur - Vendeuse

Grilles

La formation identique (F.I.) de 14 heures se compose de : Éducation physique 2h, Religion Catholique 2h, Français 4h, Formation Historique et Géographique 2h, Formation Scientifique 2h, Langue Moderne 1 Néerlandais

Grilles	4 ^{ème}	5 ^{ème}	6 ^{ème}
Formation identique	14h	14h	14h
Mathématiques	2h	-	-
Formation Sociale et Économique	-	2h	2h
Art de Vente	4h	4h	4h
Étalage – Promotion des marchandises	4h	4h	4h
Gestion Informatique	4h	4h	4h
Langue Moderne 2 Anglais	2h	2h	2h
Économie de l'Entreprise	4h	-	-
Activités d'insertion professionnelle	-	2h	2h
Stages (organisés en bloc de périodes au cours de l'année)		4h	4h
Total	34h	36h	36h