



# 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

### ▶ B.T.S. MUC Management des unités commerciales

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](http://www.icf-beziers.fr)

## Contact

Filière Commerce et Services  
 Claudette Halbwachs, Assistante pédagogique  
 04.67.809.758 - [claudette.halbwachs@beziers.cci.fr](mailto:claudette.halbwachs@beziers.cci.fr)

[www.icf-beziers.fr](http://www.icf-beziers.fr)

