

MENTION COMPLÉMENTAIRE

VENDEUR SPÉCIALISÉ EN
PRODUITS TECHNIQUES
POUR L'HABITAT

- LE TITULAIRE DE LA MENTION COMPLÉMENTAIRE est capable d'orienter le client (particulier ou professionnel) , il propose des solutions adaptées au projet du client , il vend alors des produits et services visant à la réalisation de ce projet. Il conseille quant à l'utilisation de certains matériels , matériaux.
- LA MENTION COMPLÉMENTAIRE EST UNE FORMATION POST BAC
- PUBLIC VISE : élèves de BAC STI - BAC PRO COMMERCE ET BAC PRO ARCU

TYPES D'ENTREPRISES

Grandes surfaces de bricolage

Négoces en bricolage, en quincaillerie, en fournitures industrielles

Commerce de détail en quincaillerie, en droguerie

Unités commerciales spécialisées dans les fournitures pour l'équipement de l'habitat, quelque soit leur taille

LE METIER

Le vendeur respecte les règles et consignes de fonctionnement de l'unité commerciale, la tenue est soignée, et adéquate, il veille au respect de la sécurité.

Une utilisation importante de l'outil informatique (logiciel de gestion , internet, intranet)

Vente assistée par divers supports (video , CD rom, intranet pour des démonstrations spécifiques)

les démonstrations peuvent être réalisées en face à face grâce à des supports techniques

Utilisation de matériels et outils spécifiques (machine à teinter, nuanciers, appareils de mesure, découpe de matériaux...)

Proposition de services connexes (location , financement, prêt.....)

ENSEIGNEMENT

2 FONCTIONS :

- * vente conseil
- * gestion commerciale

3 COMPETENCES :

- C1 préparer le conseil et la vente
- C2 vendre une solution technique
- C3 gérer

LA CERTIFICATION

Descriptif des composantes de la certification :

Communication sur les produits

Vente de solutions techniques

Gestion commerciale

Ces 3 items font l'objet d'un oral devant un jury composé d'enseignants et de professionnels sous la présidence d'un inspecteur.