

BAC+1 VENDEUR CONSEIL

Bricolage / Négoce matériaux / Quincaillerie
Formation en Apprentissage



*Le secteur du bricolage et du négoce en matériaux recrute :
Devenez vendeur(se)-conseil*

Une formation en alternance dans une grande surface de bricolage, un négoce de matériaux ou une quincaillerie proche de chez vous, afin de préparer un Bac+1 Mention Complémentaire Vendeur Spécialisé en Produits Techniques pour l'Habitat.

■ Admissibilité. Moins de 26 ans titulaires de :

- Bac STI, Bac professionnel industriel.
- Bac STT ou tout autre bac ou titre niveau IV avec dérogation.

■ Formation - Action

• L'alternance sur un an

- 40 semaines (75% du temps) dans un magasin de bricolage, une quincaillerie ou un magasin de négoce en matériaux.
- 12 semaines (25% du temps) en centre de formation (8 périodes de 1 à 2 semaines).

• La maîtrise progressive du métier

- Vente, conseil clients, animation commerciale.
- Commande, gestion des stocks, mise en rayons, inventaires.

• Modules

Environnement professionnel - Vente et communication professionnelle - Gestion - Spécialisation (une au choix).

1. Carrelage, sanitaire, plomberie. - 2. Droguerie, peinture, luminaire, décoration, revêtement de sol souple. - 3. Bois, menuiserie - 4. Quincaillerie, outillage, électricité - 5. Jardins et matériaux.

■ Diplôme :

Bac+1 : Mention Complémentaire Vendeur Spécialisé en Produits Techniques pour l'Habitat – niveau IV – Education Nationale.

■ Evaluation de la formation :

- 3 Épreuves finales orales et écrites.

■ La vie du centre :

- Cadre exceptionnel au pied du château de Pierrefonds.
- Une équipe de formateurs spécialistes du commerce et des produits techniques pour l'habitat.
- Un réseau d'enseignes partenaires et de professionnels du secteur du bricolage.
- Des outils de travail adaptés : NTIC, WIFI.
- Logement proposé en pavillon ou en gîte.
- Sports & détente : un plus dans votre formation.
- Accès pratique depuis Compiègne et Crépy-en-Valois.



un cadre exceptionnel

NOS RÉFÉRENCES - Secteur Bricolage - Négoce - Quincaillerie



L'APPRENTISSAGE

■ DES ÉTUDES RÉMUNÉRÉES

Vous êtes apprenti(e), salarié(e) en CDD et percevez une rémunération de votre entreprise d'accueil. Ce salaire correspond à un pourcentage du SMIC (ou du salaire minimum conventionnel) déterminé en fonction de votre âge.

	18-20 ans	21 ans et +
Rémunération spécifique aux Mentions Complémentaires	64%	76%

■ LES PLUS

• De nombreux partenaires sur votre région :

Si vous êtes pré sélectionné, nous vous proposons une entreprise proche de votre domicile, le cas échéant nous construisons ensemble une liste d'entreprises que nous prospectons avec vous.

• Régions :

Picardie, Haute-Normandie, Champagne-Ardenne, Nord-Pas-de-Calais, Ile-de-France.

• Grandes surfaces de bricolage :

Brico Dépôt, Bricoman, Bricomarché, Brico Pro, Bricorama, Castorama, Leroy Merlin, Mr Bricolage, Weldom.

• Négoce en matériaux : Asturienne, Sergeant, SCSJ.

• Quincaillerie : Trénois Descamps.

■ Hébergement-restauration-transport :

Vous bénéficiez d'indemnités versées par le Conseil Régional de Picardie.



FORMATION PROFESSIONNELLE Assurez votre avenir

Vous êtes dynamique et aimez le contact. Vous êtes motivé(e) pour promouvoir et commercialiser les produits techniques pour l'habitat et défendre le savoir-faire des grandes surfaces de bricolage, négoce en matériaux et quincailleries.

■ UNE DOUBLE COMPÉTENCE : BIEN CONNAÎTRE SON PRODUIT POUR MIEUX LE VENDRE !

Le vendeur conseille et oriente le client, particulier ou professionnel, pour l'achat de produits de bricolage ou d'entretien de la maison. Il participe à toutes les opérations de vente : conseil, préparation de commandes, inventaire, réception de marchandises, etc. Il exerce ses activités dans des entreprises de commerce de gros et/ou de détail en quincaillerie, droguerie, bazar, bricolage et fournitures industrielles.

■ L'après Mention Complémentaire :

90% de nos apprentis se voient proposer un contrat de travail à la fin de leur formation.

Les titulaires de la mention complémentaire vendeur spécialisé en produits techniques pour l'habitat ont aussi la possibilité de continuer leurs études en BTS Technico-commercial, BTS Management des Unités Commerciales, DUT Technico-commercial.

■ Des perspectives d'évolution

Votre enthousiasme, vos compétences et votre mobilité vous permettront d'évoluer au poste de responsable de rayon, manager de rayon, chef de secteur, commercial...



Information et inscription :

CFAA Pierrefonds - Institut Charles Quentin 1 rue Sabatier 60350 PIERREFONDS

Tél. 03 44 42 79 94 - Fax 03 44 42 44 85

Mail : cfaa@charlesquentin.com - Site : www.formations-alternance.fr