

Public visé

Il est ouvert aux candidats titulaires d'un baccalauréat technologique, professionnel, des secteurs industriel, ou du bâtiment et tertiaire ayant un projet professionnel tourné vers l'habitat

Qualités requises pour la formation :

- Qualités relationnelles
- Rigueur
- Autonomie
- Organisation & méthode
- Travail en équipe
- Investissement, curiosité

Le stage en entreprise

16 semaines

Les périodes en entreprise permettent :

- D'utiliser des matériels, des produits et des équipements divers
- D'être confronté et de s'adapter à la réalité professionnelle
- D'acquérir rapidité et dextérité gestuelles
- D'analyser, d'exploiter à posteriori des vécus professionnels
- D'étoffer le CV



Renseignements

DDFPT Tertiaire :

Emmanuelle Variniac

emmanuelle.cocq@ac-lille.fr

☎ 03 21 64 65 00



Lycée Carnot
PERSPECTIVES SUR L'AVENIR

☎ 03 21 64 65 00

✉ ce.0620056z@ac-lille.fr

**51 Rue Sadi Carnot -
62 700 Bruay-La-Buissière**

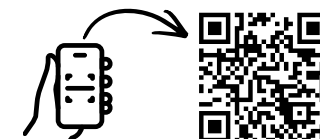
www.lyceecarnot.fr

Certificat de Spécialisation

Vendeur Conseil en Produits
Techniques pour l'Habitat



Lycée Carnot
PERSPECTIVES SUR L'AVENIR



**51 Rue Sadi Carnot
62 700 Bruay-La-Buissière**

www.lyceecarnot.fr

Le métier

Le titulaire du Certificat de spécialisation Vendeur(se) conseil en produits techniques pour l'habitat est un professionnel spécialisé dans la vente de produits techniques pour l'amélioration, la rénovation et l'aménagement de l'habitat.

Il oriente le client, particulier ou professionnel, sur l'ensemble des familles de produits proposés. Face aux besoins exprimés par le client, il propose les solutions les plus adaptées (produits, projets et services associés) à l'aide de différents canaux de communication et de distribution utilisés par le client. Il conseille celui-ci sur la mise en œuvre et l'utilisation des produits en fonction du client et de son projet.

Les Débouchés

- Vendeur(se) conseil
- Vendeur(se) préparateur
- Vendeur(se) qualifié
- Vendeur(se)
- Conseiller(ère) de vente
- Vendeur(se) technique

Types d'entreprises :

Le titulaire exerce son activité en unité commerciale de type :

- Grandes surfaces de bricolage
- Négoce en bricolage (bâti, matériaux), en quincaillerie, en fournitures industrielles
- Commerces de détail en quincaillerie, en droguerie, outillage
- Points de vente spécialisés dans les fournitures pour l'équipement de l'habitat, quelle que soit leur taille

- Durée de la formation → **1 an**, sous statut scolaire
- Diplôme de l'éducation nationale de niveau 4
- Niveau terminal d'étude **BAC+1**
- Type de Formation CS (Certificat de Spécialisation)

Les Enseignements

Enseignements techniques et professionnels :

- Préparation de la vente
- Vente d'une solution technique
- Gestion Commerciale
- PSE (prévention santé environnement)
- Français
- Anglais

Évaluation : 2 épreuves en Contrôle en Cours de Formation (CCF) + 1 épreuve écrite



Le vendeur conseil en produits techniques est en contact permanent avec la clientèle et propose des services associés particuliers :

- Devis, prêt de matériels, service de pose
- Location de véhicule de transport
- Financement personnalisé
- Programme de fidélisation
- Livraison
- Diagnostics personnalisés à domicile
- SAV



Après la formation, vous pouvez intégrer :

- Le marché du travail dans une unité spécialisée dans le bricolage ou l'équipement de l'habitat
- Ou poursuivre vos études en :
 - BTS CCST (Conseil et commercialisation de solutions techniques)
 - BTS NDRC (Négociation et digitalisation de la relation client)
 - BTS industriel ou bâtiment (si bac d'origine)



Inscription

Suivant la procédure Parcoursup



www.parcoursup.fr

