



- **Secteur : Administration Gestion et Commerce**
- **Filière : Agent Technique de Vente**
- **Niveau : Technicien**

## **1. Description générale du métier**

---

L'Agent Technique de Vente intervient dans la vente en magasin ou dans les Grandes Surfaces. Sa mission est d'accroître la quantité et la qualité des ventes, d'assurer la fidélisation et le développement de la clientèle.

## **2. Profil de la formation**

---

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure d'exécuter les opérations et les activités suivantes :

- Utiliser les techniques de gestion ;
- Utiliser les outils de la bureautique ;
- Maîtriser les techniques de vente ;
- Appliquer les techniques d'organisation concernant le magasin ;
- Gérer les stocks et les approvisionnements du Magasin ;
- Maîtriser les procédures d'enregistrement journalier des ventes ;
- Maîtriser l'arithmétique commerciale ;
- Rédiger une correspondance commerciale arabe et française ;
- Appliquer les principes de base en marketing et plus particulièrement en Merchandising.

## **3. Formation**

---

La durée de formation est étalée sur **deux années**. Le mode de formation est résidentiel ou alternée.

## **4. Conditions d'admission :**

---

- Age maximum : 25 ans
- Niveau Scolaire : niveau Baccalauréat toutes séries
- Aptitude physique à l'exercice du métier : ne pas présenter des difficultés d'élocution.
- Mode de sélection des candidats à la formation :
  - o Remplissage du dossier d'orientation ;
  - o Réussite aux tests d'admission.



## 5. Programme de la formation

---

Le programme de formation est dispensé en **2040 heures** et étalé sur **deux années** de formation, dont un stage technique de 1 mois et demi à la fin de la formation.

N° Module	Modules	Total
EGT1	Arabe	30
EGT2	Communication écrite et orale	210
EGT3	Anglais technique	70
EGT4	Législation/PME	30
M01	Métier et formation dans le secteur AGC	15
M02	Bureautique	80
M03	Principes et fonctionnement d'un SGBDR	40
M04	Approche globale et environnement de l'entreprise	100
M05	Comptabilité générale : les concepts de base	90
M06	Statistiques	50
M07	Arithmétique commerciale	50
M08	Comportements d'achat	50
M09	Accueil	30
M10	Techniques de vente et négociation	100
M11	Approche qualité dans la vente	60
M12	Paiements	70
M13	Marketing	80
M14	Présentation Dossier Produit/Service ou système	60
M15	Merchandising	100
M16	Procédures et gestion des risques	70
M17	Opération d'approvisionnement	90
M18	Tenue du Magasin	70
M19	Prospection	70
M20	Promotion du produit	60
M21	Vente par téléphone	65
M22	Logiciel de Gestion Commerciale et Comptable	60
M23	Stage en entreprise	240
<b>TOTAL</b>		<b>2040</b>

## 6. Sanction de la formation

---

La formation dispensée est modulaire et les évaluations sont organisées sous forme de :

- Contrôles continus ;
- Examens de fin de module ;
- Examens de passage ;
- Examen de fin de formation

## 7. Perspectives professionnelles

---

Après quelques années d'expérience et après avoir démontré ses compétences professionnelles, l'Agent Technique de Vente se verra confier le poste de chef de secteur de vente, chef de produit ou responsable d'une équipe de vendeurs. Il peut également évoluer vers les métiers de la logistique.