



RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

IFPRA - PÔLE APPRENTISSAGE

LYCÉE ISD Gustave Flaubert - Rouen - 02 35 12 88 87

02 33 65 80 40

IFPRA - Pôle Apprentissage
2, rue du docteur Fleury | 76130 Mont Saint Aignan
Tel : 02 32 08 96 61
ifpra-apprentissage@ac-normandie.fr
<https://ifpra-normandie.fr> (Nos formations > Apprentissage)

Dénomination : IFPRA - Institut de Formation Professionnelle en Région Académique / IFPRA - POLE APPRENTISSAGE
Numéro de déclaration d'activité : 23 76 P0090 76 | N° SIRET : 18760909400029 | CODE NAF : 8559A

PÔLE APPRENTISSAGE

Lycée Gustave Flaubert – Rouen



MC

**VENDEUR CONSEIL EN
PRODUITS TECHNIQUES
POUR L'HABITAT**

PRÉREQUIS, CONDITIONS ET DÉLAIS D'ACCÈS

→ L'âge minimum est de 16 ans. Il peut être abaissé à 15 ans si le jeune a atteint cet âge entre la rentrée scolaire et le 31 décembre de l'année civile, et qu'il a terminé son année de 3ème. L'âge maximum est de 30 ans (29 ans révolus).

→ La formation est accessible à un public en situation de handicap sans limite d'âge.

→ Entrées / sorties permanentes pour une durée minimum de 6 mois (positionnement réalisé par l'établissement de formation).

→ Afin de vérifier l'accessibilité au diplôme, vous pouvez contacter le pôle apprentissage par mail :

ifpra-apprentissage@ac-normandie.fr

ou scanner le QR code



DURÉE DE LA FORMATION

Sauf conditions particulières, le contrat est conclu pour une année. 420 heures, soit 12 semaines réparties, sont programmées au sein de l'établissement de formation.

POURSUITE D'ÉTUDES

Les diplômés d'une CS sont déjà titulaires d'un autre diplôme professionnel (BP, CAP...). Néanmoins, il est toujours possible de continuer ses études en bac professionnel (après un CAP), ou bien en BTS (après un bac).

MÉTIER ET OBJECTIFS VISÉS

- **vendeur conseil**
- **vendeur qualifié**
- **conseiller de vente**
- **vendeur technique**

Ce 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.

TAUX DE RÉUSSITE À L'EXAMEN : 88 %
TAUX D'INSERTION PROFESSIONNELLE : 80 %
TAUX DE SATISFACTION APPRENTI : 86 %

COÛT ET VALIDATION

Apprenti : prise en charge de la formation. Employeur : le coût est pris en charge par l'OPCO en fonction du niveau de prise en charge établi par France Compétences.

CS Vendeur conseil en produits techniques pour l'habitat, diplôme de l'Éducation Nationale en apprentissage. Conditions de déroulement de la validation du diplôme conformément au