



Les candidats qui remplissent les critères de réussite reçoivent le **certificat de capacité (CFC) de Liechtenstein**, ainsi qu'un **relevé de notes**. Ils sont autorisés à porter le titre légalement protégé.



Liechtenstein

1. TITRE LÉGALEMENT PROTÉGÉ.

Vendeuse
Vendeur

2. DESCRIPTION DE LA PROFESSION

Le vendeur ou la vendeuse présentent et vendent à leurs clients dans un magasin, une boutique ou un supermarché des marchandises qui vont de l'alimentation de base (boulangerie, boucherie, primeurs, épicerie, articles sanitaires) en passant par l'habillement (textiles, chaussures, articles de sport), aux équipements ménagers, de bureau, d'articles de luxe ou de décoration, à l'ameublement, aux appareils de divertissement, au bricolage, etc. Leur rôle de conseillers les amène à présenter et à démontrer les particularités techniques et commerciales des divers produits. Ils exécutent également d'autres tâches liées à la vente telles que l'approvisionnement des rayons, l'étiquetage, la mise en valeur de la marchandise, l'encaissement, etc.

Diese Übersetzung besitzt keinen Rechtsstatus.

3. . COMPETENCES PROFESSIONNELLES

Vente et service à la clientèle:

Recevoir et accueillir les clients dans le magasin ou le rayon. **Conseiller** les personnes hésitantes et les aider à faire leur choix en présentant les produits qui pourraient leur convenir, en effectuant des **démonstrations** de certains appareils (magnétoscopes, chaînes hi-fi, etc.) ou en leur **faisant essayer** des articles (vêtements, chaussures, etc.); **Enregistrer et encaisser** le montant dû selon divers modes de paiement: en liquide, par carte de crédit, sur facture. **Préparer** les paquets et les sacs de marchandises. **Etablir les certificats** de garantie et **renseigner la clientèle** sur le service après-vente offert par le magasin ou le fournisseur du produit. **Traiter les cas spéciaux** de la vente comme l'échange, les objections, les réclamations. **Prendre les commandes** écrites et téléphoniques **et les exécuter** conformément aux directives du magasin.

collaborer à la présentation des articles en promotion en vitrine ou en rayon et à leur mise en valeur.

Approvisionnement et gestion:

Participer à la gestion des stocks **contrôler l'assortiment** des différents articles et proposer des commandes de réapprovisionnement. **Déballer** les marchandises, **vérifier leur conformité** par rapport à la commande, les **étiqueter et les ranger** dans les dépôts, dans les tiroirs, sur les rayons et présentoirs; Signaler aux gérants ou aux directeurs du magasin les éventuels défauts ou dégâts constatés; **Classer** les factures des fournisseurs; **compléter et renouveler** les marchandises dans la surface de vente et effectuer tous les **travaux de nettoyage**; collaborer aux **travaux d'inventaire**. **Appliquer les prescriptions** et les mesures destinées à mettre à disposition du client une marchandise en bon état. Prendre diverses mesures pour éviter le vol à l'étalage.

4. PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Les rôles des vendeurs varient énormément suivant les contextes et les lieux de travail. Dans un petit magasin spécialisé où ils travaillent généralement seuls ou en petite équipe, ils sont le plus souvent en contact direct avec les clients et sont ainsi amenés à leur donner des conseils et des renseignements. Dans une grande surface ou un magasin « libre-service », leur principale fonction consiste à approvisionner régulièrement les rayons et à mettre en valeur les marchandises. Aux moments de grande affluence (périodes de fêtes, temps des soldes, ouvertures nocturnes, etc.), ils sont souvent astreints à des heures supplémentaires.

5. BASE LEGALE DU CERTIFICAT DE CAPACITE DE LIECHTENSTEIN

| | |
|---|--|
| Autorité responsable du certificat national de capacité de Liechtenstein Liechtensteinisches Amt für Berufsbildung Postgebäude Postfach 22 FL- 9494 Schaan | Status: Liechtensteinisches Amt für Berufsbildung Inspection responsable selon la loi de la formation professionnelle. |
| Niveau International du certificat fédéral de capacité : ISCED3C (CFC durée deux ans.) | Notation de L'examen du CFC : 6 représente la meilleure note, 1 la moins bonne. Les notes égales ou supérieures à 4 traduisent des résultats suffisants, celles qui sont inférieures à 4 des résultats insuffisants. A l'exception des demi-notes, les notes intermédiaires ne sont pas admis. |
| Formation professionnelle supérieure : CFC ISCED3C permet l'entrée dans ISECD 4A, écoles de maturité pour adultes ou des cours préparant aux examens professionnels supérieures. | Contracte Internationaux : Avec la Fédération Suisse Membre de la EEE. Membre de Nations Unies. |
| Bases légales sur lesquelles s'appuient les activités de l'Office nationale de la formation professionnelle: | |
| <ul style="list-style-type: none">Loi nationale du 17. Juliette 1976 sur la formation professionnelle (LFPr) et ses ordonnances. | |

6. REGLEMENT LEGALE DE LA FORMATION

| |
|---|
| Base : La formation de vendeur ou de vendeuse s'acquiert par un apprentissage , selon le règlement national du 18.12.1991 . Ce règlement est en révision. |
| Lieux : Formation pratique : (4 jours par semaine) dans un magasin du commerce de détail, dans l'une des branches de vente reconnues par l'Office national de la formation professionnelle. Formation théorique : A l'école professionnelle (1 jour par semaine). Totale 720 leçons. Branches théoriques (sur 2 ans) 80 Leçons / Techniques de vente 80 Leçons/ Gestion d'entreprise 80 Leçons/ Calcul 80 Leçons/ Langue maternelle 80 Leçons/ Allemand ou Italien 160 Leçons. / Traitement de texte/informatique 80 Leçons/ Instruction civique et connaissances économiques 80 Leçons. / Sports 80 Leçons. Durée: 2 ans. Titre obtenue: CFC de vendeur ou des vendeuse. |
| Conditions d'admission: Conditions d'admission: ISECD2A scolarité obligatoire achevée. Examen d'admission dans certaines entreprises. |