



# COMMIS/E DE VENTE

domaine d'activité

Commerce

## DESCRIPTION

LE COMMIS DE VENTE S'OCCUPE PRINCIPALEMENT DE L'ASSORTIMENT DE LA MARCHANDISE, DE L'ACCUEIL DES CLIENTS ET DE LA VENTE. IL PREND EN CHARGE LE RÉASSORT DU STOCK, LA PRÉSENTATION DE LA MARCHANDISE, LA PRÉPARATION DE LA VENTE ET L'EMBALLAGE. LE COMMIS DE VENTE PEUT EXERCER SA PROFESSION DANS LE COMMERCE DE DÉTAIL, EN BOUTIQUE OU DANS UNE SURFACE COMMERCIALE.

ATTENTION : CETTE PROFESSION EST ACCESSIBLE VIA LE DIPLÔME CCP. POUR CEUX QUI SOUHAITENT OBTENIR UN DIPLÔME DAP, VOIR CONSEILLER EN VENTE.

## DÉTAILS

### Champs d'activité

Réception et préparation des marchandises

Stockage des marchandises

Réassortiment des marchandises

Présentation et emballage de la marchandise

Accueil des clients

Préparation de la vente

### Connaissances / compétences

Accueil des clients en plusieurs langues (LU ; FR ; DE)

Caractéristiques de base des produits

**Téléchargez:** brochure LSC - commis de vente (m/f) - Verkaufshilfe (m/w)

## QUALITÉS/CONNAISSANCES REQUISES

Aisance du contact et politesse

Esprit commercial

# CONDITIONS DE TRAVAIL

## LIEUX DE TRAVAIL

- magasin
- supermarché

## CADRE DE TRAVAIL

- en équipe
- à l'intérieur

# FORMATION

## DIPLÔMES PRÉPARANT À LA PROFESSION

- CCP (Certificat de Capacité Professionnelle)

## QUALITÉS/CONNAISSANCES REQUISES

Les conditions d'accès minimales à la formation menant au **CCP** sont:

avis favorable de la part du conseil de classe (décision de promotion).

## DESCRIPTION DE LA FORMATION

La formation menant au CCP (certificat de capacité professionnelle) dans cette profession

- s'étend sur 2 ans
- est réalisée sous contrat d'apprentissage suivant la voie de formation dite « concomitante », se

déroule donc d'une part dans une entreprise (formation pratique) et d'autre part dans un lycée

technique (formation théorique) (en principe quatre jours/semaine en entreprise et un jour à l'école).

- après l'obtention du certificat CCP, il est possible d'entamer la formation du DAP (diplôme d'aptitude professionnelle) dans la même profession, et ce dans le cadre de l'apprentissage pour adultes.

## SPÉCIALISATIONS

Possible en entreprise; évolution possible vers un DAP "Conseiller en vente".

## INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE

Concernant les établissements scolaires ci-dessous :

La formation de commis de vente (m/f) est offerte en langue française: au LTC, LTMA et au NOSL.

## CENTRES DE FORMATION

### Lycée Technique de Lallange

bd Hubert Clement  
L-4064 Esch-sur-Alzette

Tel: 55 95 42 - 304  
Fax: 55 95 42 - 300

E-mail: [secretariat@ltl.lu](mailto:secretariat@ltl.lu)  
Web: <http://www.ltl.lu>

### Lycée Technique Mathias-Adam (Centre de Lamadelaine)

Avenue de l'Europe  
L-4802 Lamadelaine

Tel: 50 87 30 - 209  
Fax: 23 65 18 50

E-mail: [secretariat@ltma.lu](mailto:secretariat@ltma.lu)  
Web: <http://www.ltma.lu>

### Nordstadtlycee

17, rue Joseph Merten  
L-9257 Diekirch

Tel: 80 47 54 - 1  
Fax: 80 47 54 - 22

E-mail: [secretariat@nosl.lu](mailto:secretariat@nosl.lu)  
Web: <http://www.nosl.lu>

### Lycée Technique du Centre

106, avenue Pasteur  
L-2309 Luxembourg

Tel: 47 38 11 - 1 / - 294  
Fax: 47 38 11 333

E-mail: [secretariat@ltc.lu](mailto:secretariat@ltc.lu)  
Web: <http://www.ltc.lu/>

### Maacher Lycée Grevenmacher

18, rue de Muenschecker  
L-6760 Grevenmacher

Tel: 75 06 65 - 0  
Fax: 75 06 65 - 5200

E-mail: [secretariat@mlg.lu](mailto:secretariat@mlg.lu)  
Web: <https://www.maacherlycee.lu/>

## CONTACT

### Adem - Orientation professionnelle

Maison de l'Orientation 58, bd G-D Charlotte (Place de l'Etoile)  
L-1330 Luxembourg

Tel: 247 - 85480  
Fax: 40 61 40

E-mail: [info.op@adem.public.lu](mailto:info.op@adem.public.lu)  
Web: <http://www.adem.public.lu/demandeur/orientation/>

## PROFESSIONS ASSOCIÉES

- Conseiller/ère en vente
- Vendeur/euse en boucherie
- Vendeur/euse en boulangerie – pâtisserie – confiserie