

<https://www.marocetude.com>

- **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 de participer dans le développement des ventes, d'assurer la fidélisation et le développement de la clientèle et ce, en tant que principal acteur dans la gestion du point de vente.

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 Marchandisage.

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 : **30 ans**
- Niveau Scolaire :
 - **niveau 2^{ème} année du Baccalauréat toutes séries**
 - **ou diplôme : Employé (e) d'étages niveau qualification**
- Mode de sélection des candidats à la formation :
 - Remplissage du dossier d'orientation ;
 - Réussite aux tests d'admission.
 - **Réussite au test de français pour les titulaires du diplôme d'employé(e) d'étages**

<https://www.marocetude.com>

5. Programme de la formation

Le programme de formation est dispensé en **1950 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	L'entreprise et son environnement	90
M03	Bureautique	120
M04	Comptabilité générale : les concepts de base	90
M05	Statistiques	90
M06	Marketing fondamental	90
M07	Techniques de Ventes Partie 1	150
M08	Univers de la distribution au Maroc	45
M09	Calculs commerciaux	90
M10	Approvisionnements	80
M11	Merchandising	90
M12	Qualité, Hygiène et sécurité	30
M13	Emballage, Marquage et Étiquetage	30
M14	Documents Commerciaux et Gestion de Caisse	60
M15	Logiciel de Gestion Commerciale	60
M16	Techniques de Ventes Partie 2	90
M17	e-commerce	60
M18	Techniques Recherche d'emploi	30
M19	Dossier de création d'entreprise	60
M20	Stages en entreprises	240
Total		1950

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.



<https://www.marocetude.com>