

1. INTITULÉ DU CERTIFICAT (DE)(1)

**Abschlussprüfung im staatlich anerkannten Ausbildungsberuf
Kaufmann im Einzelhandel/ Kauffrau im Einzelhandel**

(1) dans la langue d'origine

2. TRADUCTION DE L'INTITULÉ DU CERTIFICAT (FR)(1)

**Examen de fin de formation nationalement reconnue à la profession de
Agent de vente du commerce de détail (homme/femme)**

(1)cette traduction est dépourvue de toute valeur légale

3. PROFIL DES QUALIFICATIONS ET COMPÉTENCES

- Vente de marchandises et de services, Information et conseil des clients en employant des connaissances relatives aux marchandises, et proposition de services
- Utilisation et compte de la caisse,
- Participation à la mise en valeur des produits
- Disposition et présentation des marchandises dans les espaces de vente
- Participation à des mesures de promotion des ventes
- Contrôle et entretien des stocks, Participation à la réception et au contrôle des marchandises
- Marquage et stockage de marchandises
- Détermination des besoins en marchandises, Acquisition de marchandises
- Participation aux processus logistiques dans l'entreprise
- Exploitation de codes et de statistiques pour le contrôle des résultats, et élaboration de mesures correspondantes
- Participation à la planification et à l'organisation des processus de travail
- Planification des besoins en personnel dans leur propre secteur de vente
- Travail en équipe, en tenant compte des besoins des client et des processus, et application de compétences en matière de prestations de services
- Utilisation de techniques d'information et de communication

4. ÉVENTAIL DES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES ACCESSIBLES AU DÉTENTEUR DU CERTIFICAT(1)

Les agents de vente du commerce de détail (h/f) sont employé(e)s dans des entreprises commerciales diverses quant à leur taille, à leur type d'exploitation et à leurs gammes de produits, ou également en tant que commerçants indépendants. Leur activité commerciale principale est la vente. Ils assurent en outre le suivi des flux de marchandises et de données dans des magasins en libre-service ou dans des points de vente où un conseil commercial est requis. Ils assurent d'autres tâches dans la gestion des marchandises, la présentation des produits, le marketing, la logistique commerciale, l'approvisionnement et la réception des marchandises, la comptabilité, la gestion du

(1)cette traduction est dépourvue de toute valeur légale

(*) Explication

Le présent document a été conçu pour procurer des informations supplémentaires relatives aux différents certificats. Il ne possède aucun statut juridique. Le présent supplément se réfère aux Résolutions 93/C 49/01 du Conseil du 3 décembre 1992 relative à la transparence des qualifications, 96/C 224/04 du 15 juillet 1996 relative à la transparence des certificats de formation professionnelle ainsi qu'à la Recommandation 2001/613/CE du Parlement européen et du Conseil du 10 juillet 2001 relative à la mobilité dans la Communauté des étudiants, des personnes en formation, des volontaires, des enseignants et des formateurs.

Vous trouverez de plus amples informations sur le thème de la transparence sous : www.cedefop.eu.int/transparency

© Communautés européennes 2002

5. BASE OFFICIELLE DU CERTIFICAT

<p>Nom et statut de l'organisme du certificateur</p> <p>Chambre de Commerce et d'Industrie</p>	<p>Nom et statut de l'autorité nationale/régionale/sectorielle responsable de l'homologation ou de la reconnaissance du certificat</p> <p>Chambre de Commerce et d'Industrie</p>
<p>Niveau (national ou international) du certificat</p> <p>ISCED 3B</p>	<p>Système de notation / conditions d'octroi</p> <p>100-92 points = 1 = très bien 91 - 81 points = 2 = bien 80 - 67 points = 3 = satisfaisant 66 - 50 points = 4 = suffisant 49 - 30 points = 5 = médiocre 29 - 0 points = 6 = insuffisant</p> <p>Des résultats au moins suffisants (50 points) sont indispensables pour réussir l'examen de fin d'études.</p>
<p>Accès au niveau d'enseignement ou de formation suivant</p> <p>Gestionnaire commercial certifié (h/f), Assistant commercial certifié (h/f), Agent commercial (h/f) Achat et logistique, Marketing ou Personnel, Gestionnaire d'entreprise (diplômé d'État) (h/f) Industrie du meuble, Bois, Textile, Droguerie ou Quincaillerie/Ustensiles, Gestionnaire d'entreprise commerciale (h/f), Conseiller spécialisé dans différents secteurs (h/f), Contrôleur certifié (h/f), Comptable préposé au bilan certifié (h/f)</p>	<p>Accords internationaux</p> <p>Dans le domaine de la formation professionnelle il existe, sur la base d'accords bilatéraux entre l'Allemagne et la France et l'Autriche des Déclarations Communes de l'équivalence de diplômes des systèmes de formations professionnelles respectives.</p>
<p>Base légale du certificat</p> <p>Décret sur la formation professionnelle dans le secteur du commerce de détail et relatif aux formations initiales de vendeur/vendeuse et agent(e) de vente du commerce de détail en date du 16.07.2004 (BGBl. - Journal Officiel de la République Fédérale d'Allemagne - I S 1806) décisions de la Conférence des ministres des cultes (KMK) en date du 17.06.2004), (BAnz. - Journal des annonces officielles - n° 208a du 03.11.2004)</p>	

6. MOYENS OFFICIELLEMENT RENCONNUS D'ACCÈS À LA CERTIFICATION

Examen de fin d'études auprès du service responsable:

1. après l'accomplissement d'une formation par alternance en entreprise et en établissement scolaire (en général)
2. après une réorientation professionnelle dans un métier de formation agréé
3. par un examen externe pour les actifs sans formation professionnelle ou pour les personnes qui ont été formées dans des écoles de formation professionnelle ou d'autres établissements

Informations supplémentaires

Accès: les habilitations d'accès ne sont pas régies par la loi; en règle générale, à l'issue de 9 ou bien 10 ans d'école d'enseignement général

Durée de la formation : 3 ans.

Formation selon le « système dual », en alternance en établissement scolaire et en entreprise:

Les aptitudes, connaissances et habilités enseignées durant la formation professionnelle (compétences de l'activité professionnelle) se basent sur les exigences typiques des processus de travail et de la gestion d'entreprise. Elles sont la préparation à une activité professionnelle concrète. **Formation en entreprise et en établissement scolaire/école :** Dans les entreprises les apprentis se procurent, dans un environnement de travail réel, des compétences liées à la pratique concrète de l'activité professionnelle. Pendant une ou deux journées par semaine les apprentis fréquentent l'école de formation professionnelle où on leur enseigne des matières générales et professionnelles en rapport avec la formation qu'ils suivent.

Vous trouverez de plus amples informations sous:

www.berufenet.arbeitsagentur.de

Centres Nationaux Europass

www.europass-info.de