

Les avantages de l'apprentissage



L'apprentissage en entreprise sous le couvert d'un contrat d'apprentissage présente des avantages certains :

- Par la conclusion du contrat d'apprentissage, l'insertion professionnelle de l'apprenti est effective.
- La formation pratique est réalisée à l'aide d'équipements professionnels. Elle est approfondie par la présence de l'apprenti en entreprise : en effet, tout au long de l'apprentissage, l'apprenti est présent en entreprise à raison de 32 heures par semaine
- L'apprenti a droit à 25 jours de congé annuel.
- L'apprenti a droit à des indemnités d'apprentissage.

Cette formation est également offerte sous forme d'un apprentissage pour adultes. L'accès sur dossier, à introduire auprès du Service d'Orientation professionnelle de l'ADEM, est réservé aux candidats (m/f) remplissant les conditions d'accès suivantes :

- Être âgé de 18 ans minimum au 1^{er} septembre de l'année en cours,
- Ne plus être sous régime scolaire initial ou contrat d'apprentissage initial depuis au moins 12 mois,
- Justifier d'une affiliation auprès du Centre Commun de la Sécurité Sociale d'au moins 12 mois en continu.

Si toutes les conditions ci-dessus sont respectées, une commission spéciale décidera de l'accès définitif à l'apprentissage pour adultes.

L'apprenti sous contrat d'apprentissage pour adultes a droit au salaire social minimum non qualifié. Une partie de cette indemnité est remboursée à l'organisme de formation par les services de l'ADEM – Orientation Professionnelle.

La notion d'apprenti, conseiller en vente et patron-formateur, s'applique aussi bien au sexe masculin qu'au sexe féminin.

Die Vorteile der Lehre



Die Ausbildung unter Lehrvertrag in einem Unternehmen bietet besondere Vorteile:

- Durch den Abschluss des Lehrvertrages ist die berufliche Eingliederung gewährleistet, dem Auszubildenden wird somit der Einstieg in das Berufsleben erleichtert.
- Im praktischen Teil der Ausbildung steht dem Auszubildenden eine professionelle Ausrüstung zur Verfügung. Das praktische Know-How wird während der Ausbildungszeit des Auszubildenden im Betrieb vertieft. Während der ganzen Ausbildungsdauer, ist der Auszubildende 32 Stunden pro Woche im Betrieb anwesend.
- Dem Auszubildenden stehen laut Arbeitsgesetz jährlich 25 Tage Urlaub zu.
- Der Auszubildende hat ein Anrecht auf eine Entschädigung.

Diese Ausbildung wird auch im Rahmen der Erwachsenenlehre angeboten. Der Zugang zur Erwachsenenlehre, welcher bei der ADEM- Orientation Professionnelle angefragt werden muss, unterliegt folgenden Bedingungen:

- Zum 1. September des laufenden Jahres muss der Kandidat (m/w) mindestens 18 Jahre alt sein,
- Der Kandidat muss seit mindestens 12 Monaten das Schulsystem verlassen haben oder seine Lehre beendet haben,
- Der Kandidat muss seit mindestens 12 aufeinanderfolgenden Monaten Beiträge an die gesetzliche Sozialversicherung gezahlt haben

Wenn alle diese Bedingungen erfüllt sind, entscheidet eine Spezialkommission über die endgültige Aufnahme des Kandidaten in die Erwachsenenlehre.

Der Auszubildende, der eine Erwachsenenlehre macht, hat ein Anrecht auf den unqualifizierten sozialen Mindestlohn. Der Ausbildungsbetrieb bekommt einen Teil der Ausgaben von der ADEM- Orientation Professionnelle zurückerstattet.

Aus Gründen der Lesbarkeit wurde auf die Verwendung der „Weiblichkeitsform“ verzichtet.



Siège: 7, rue Alcide de Gasperi
Luxembourg-Kirchberg
Adresse postale:
L-2981 Luxembourg
T: (+352) 423939-210
W: info@lsc.lu - www.lsc.lu
F: (+352) 423939-820



MINISTÈRE DU TRAVAIL
ET DE L'EMPLOI
Administration de l'Emploi
Service d'Orientation professionnelle



MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE
ET DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE
Service de la formation professionnelle



Formation
professionnelle
initiale

**Conseiller
en vente (M/F)
Verkaufsberater
(M/W)**

1

Les tâches

Die Tätigkeitsbereiche

2

La voie de formation

Der Ausbildungsweg

3

Les avantages de l'apprentissage

Die Vorteile der Lehre

1

Les tâches

Le conseiller en vente informe et conseille le client sur les différents produits ainsi que sur l'assortiment disponible. Cette profession demande beaucoup d'aisance dans la relation avec le client et une bonne connaissance du produit.

Le champ d'activité

- l'accueil
- le conseil en vente
- l'encaissement du montant facturé
- le traitement des réclamations
- la prestation d'un bon service après-vente
- l'agencement du magasin
- la réception, la préparation, la présentation et l'emballage de la marchandise
- divers travaux administratifs

2

La voie de formation

Comment devenir conseiller en vente ?

La réussite de l'apprentissage menant au DAP (Diplôme d'Aptitude Professionnelle) est la voie normale pour devenir conseiller en vente.

Qu'est-ce qu'un DAP ?

L'apprentissage menant au DAP est une formation qui se fait en entreprise auprès d'un patron-formateur (partie pratique), accompagnée d'un enseignement au lycée (partie théorique).

Après avoir réussi le projet intégré intermédiaire et le projet intégré final, le jeune apprenti obtiendra son DAP. La formation a une durée normale de 3 ans (6 semestres). Elle est basée sur l'enseignement par compétences et constituée de différents types de modules :

- fondamentaux (obligatoires et progressifs)
- complémentaires (obligatoires et non-progressifs)
- facultatifs (spécialisation)

Ce diplôme lui donne droit au salaire social minimum pour travailleurs qualifiés.

Conditions d'accès à la formation

L'admission au DAP requiert au moins d'avoir réussi une classe de 9^{ème} PRATIQUE (PR) du cycle inférieur de l'enseignement secondaire technique

Quels établissements scolaires préparent à cette profession ?

Lycée Technique de Bonnevoie (Luxembourg), Lycée Technique du Centre (Luxembourg), Lycée du Nord (Wiltz), Lycée Technique d'Ettelbruck (Ettelbruck), Lycée Technique Lallange (Lallange), Lycée Technique Mathias Adam (Pétange), Lycée Technique Nic Bieber (Dudelange), Lycée Technique Joseph Bech (Grevenmacher).

Indemnités d'apprentissage

L'apprenti(e) touche mensuellement une indemnité d'apprentissage de son patron-formateur.



Die Tätigkeitsbereiche

Der Verkaufsberater informiert und berät den Kunden über einzelne Produkte sowie auch über das gesamte verfügbare Sortiment. Dieser Beruf verlangt einen professionellen Umgang mit dem Kunden, Kundennähe und eine fachlich hochwertige Kundenberatung durch profunde Kenntnisse der angebotenen Waren.

Tätigkeitsschwerpunkte

- Kundenempfang: Höflichkeit und Zuverlässigkeit im Umgang mit den Kunden
- Verkaufsberatung und Bedienung des Kunden
- Kassieren des Rechnungsbetrages
- Annahme und Bearbeitung von Beschwerden
- Gewährleistung eines guten Kundendienstes
- Entgegennahme der Ware, fachgerechte Lagerung und Verpackung der Ware. Durch die Gestaltung und Dekoration der Auslagen und Verkaufsräume achtet der Verkaufsberater auf die Präsentation der Ware
- Unterschiedliche Verwaltungsarbeiten, wie zum Beispiel das Erstellen von Rechnungen, Lieferscheinen und Warenlisten, Durchführung des Inventars

Der Ausbildungsweg

Wie wird man Verkaufsberater ?

Anhand einer erfolgreich abgeschlossenen Ausbildungslehre im Rahmen des DAP (Diplôme d'Aptitude Professionnelle) wird man Verkaufsberater.

Was ist ein DAP ?

Die zum DAP führende Lehre ist eine Ausbildung, die sich aus einem praktischen und aus einem theoretischen Teil zusammensetzt. Die Praxis wird dem Lehrling dabei im Unternehmen direkt nähergebracht, dabei wird er von einem Lehrmeister/Ausbildungsleiter betreut. Ergänzt und vervollständigt werden die praktischen Kenntnisse durch das theoretische Wissen, das dem Lehrling im Schulunterricht vermittelt wird.

Nach dem Bestehen der Zwischenprüfung und des Abschlussprojektes erhält der Auszubildende sein DAP. Die normale Ausbildungsdauer beträgt 3 Jahre (6 Semester). Die Ausbildung ist kompetenzorientiert und in verschiedene Module aufgeteilt:

- grundlegend (obligatorisch und progressiv)
- ergänzend (obligatorisch und nicht progressiv)
- fakultativ (Spezialisierung)

Mit diesem Diplom erwirbt er ein Anrecht auf den sozialen Mindestlohn für qualifizierte Angestellte.

Zugangsvoraussetzungen

Mindestbedingung für die Zulassung zum DAP ist der erfolgreiche Abschluss einer 9^{ten} Klasse PRATIQUE (PR) des technischen Sekundarunterrichts.

Welche Schulen bereiten auf diese Lehre vor ?

Lycée Technique de Bonnevoie (Luxembourg), Lycée Technique du Centre (Luxembourg), Lycée du Nord (Wiltz), Lycée Technique d'Ettelbruck (Ettelbruck), Lycée Technique Lallange (Lallange), Lycée Technique Mathias Adam (Pétange), Lycée Technique Nic Bieber (Dudelange), Lycée Technique Joseph Bech (Grevenmacher).

Lehrlingsvergütung

Der Ausbildungsbetrieb bezahlt dafür eine monatliche Vergütung.