

# CAP VENTE

## Employé de Vente Spécialisé



### OPTION B : Produits d'Équipement Courant

## VOUS

- › Issus de 3<sup>ème</sup> générale ou de 3<sup>ème</sup> spécifique (3<sup>ème</sup> Découverte Professionnelle, SEGPA, ...)

## VOTRE PROJET

occuper un poste dans des entreprises du commerce de gros ou de détail où la relation client-vendeur est essentielle

Vous possédez les qualités requises :

- › bon relationnel
- › capacité d'écoute
- › bonne expression orale
- › bonne présentation

## OBJECTIFS

- › Préparer le CAP Employé de Vente Spécialisé délivré par l'Education Nationale
- › Former de futurs acteurs de la stratégie commerciale de l'entreprise, en rendant compte à son responsable direct des informations utiles. L'objectif est de fidéliser le client, en privilégiant le conseil et le service

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

### Enseignement professionnel

- › vente-conseil
- › environnement économique et juridique
- › gestion marchande et comptable
- › prévention sécurité environnement
- › présentation marchande

### Enseignement général

- › expression française
- › histoire-géographie
- › mathématiques, sciences-physiques
- › anglais
- › éducation physique

## VALIDATION DU DIPLÔME

- › L'évaluation est réalisée sous la forme du contrôle terminal
- › Le CAP Employé de Vente Spécialisé est délivré par l'Education Nationale

## CONDITIONS D'INSCRIPTION

- › être âgé de 16 à 30 ans au delà nous consulter
- › déposer un dossier de candidature téléchargeable depuis notre site Internet : [cfa.agglo-metropole.fr](http://cfa.agglo-metropole.fr)
- › satisfaire aux pré-requis et se présenter à l'entretien de motivation
- › signer un contrat d'apprentissage avec l'entreprise :
  - début d'un contrat : au plus tôt le 1<sup>er</sup> juillet





# CAP VENTE

## Employé de Vente Spécialisé

OPTION B : Produits d'Équipement Courant

### ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

#### VENDRE

- › Accueillir le client
- › Rechercher les besoins, faire préciser la demande
- › Présenter les produits correspondant aux besoins du client
- › Démontrer et argumenter
- › Conclure la (ou les) vente(s)
- › Emballer le (ou les) produit(s)
- › Prendre congé

#### RÉCEPTIONNER, STOCKER LES PRODUITS ALIMENTAIRES

- › Aider à la réception et à la vérification des produits
- › Enregistrer les entrées
- › Stocker les produits selon leur spécificité
- › Maintenir la surface de stockage dans un état correct
- › Acheminer les produits vers la surface de vente

#### APPLIQUER LES RÈGLES D'HYGIÈNE ET DE CONSERVATION

- › Identifier et connaître l'assortiment du point de vente
- › Dégager des avantages de vente et construire des arguments
- › Etiqueter les produits, tenir à jour la signalisation
- › Approvisionner le rayon et/ou le linéaire

- › Mettre les produits en valeur
- › Maintenir l'attractivité du point de vente
- › Réaliser des comptages de produits
- › Participer à la lutte contre la démarque
- › Aider à la passation des commandes



### ENTREPRISES D'ACCUEIL

- › Magasins de proximité, sédentaires
- › Magasins de détail spécialisé
- › Ilots de vente des grands magasins
- › Grossistes ou semi-grossistes

### ALTERNANCE

- › 1 semaine de 35 heures au CFA suivie de deux semaines en entreprise, soit 840 heures de formation sur 2 ans

### POURSUITES D'ÉTUDES

- › Bac Pro Commerce
- › Bac Pro Vente
- › Bac Pro Accueil Relation Clients et Usagers

