

CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ

option B : produits d'équipement courant



Matières enseignées

Enseignement Général

- Français
- Histoire Géographie - Éducation civique
- Mathématiques
- Langue vivante 1 : anglais
- Langue vivante 2 : espagnol ou allemand (facultatif)
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Education physique et sportive

Enseignement Professionnel

- Réception et mise en stock des produits
- Suivi d'assortiments
- Vente
- Accompagnement de la vente
- Environnement économique, juridique et social des activités professionnelles.

Le titulaire du CAP Employé de Vente option B : produits d'équipement courant (produits non alimentaires) accueille et informe le client.

Il présente les caractéristiques techniques et commerciales des produits, conseille le client et conclut la vente.

Il propose des services d'accompagnement de la vente et contribue à la fidélisation de la clientèle.

Formation Professionnelle

L'employé de vente spécialisé participe directement à la vente des produits en assurant la mise en rayon, les conseils et les services au client, tout en veillant au maintien de l'état de la présentation marchande du point de vente.

Par ailleurs, il contribue à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits et, le cas échéant, à l'expédition.

CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ

Stages

La période de formation en milieu professionnel permet au jeune d'acquérir des compétences dans le domaine professionnel et ainsi compléter sa formation.

L'élève effectue 16 semaines de stage sur les 2 années de formation à savoir :

- 8 semaines en seconde.
- 8 semaines en terminale.

Conditions d'admission

Le CAP Vente s'adresse à des élèves issus de 3ème, après examen de leur dossier.

Poursuites d'études

- Bac Pro Commerce
- Bac Pro Vente
- Bac Pro Accueil-relation clients et usagers
- Bac Pro Technicien conseil vente en animalerie

Débouchés professionnels

Le titulaire d'un CAP Employé de Vente Spécialisé option B peut prétendre au métier de vendeur ou employé de vente dans l'univers marchand des produits d'équipement courant.

Il exerce ses activités dans des entreprises de commerce de détail, quelle que soit leur taille, à condition que la relation client-vendeur existe. Il peut également se trouver chez les grossistes ou semigrossistes : entrepôts de produits frais ou de produits secs, entrepôts de marchés d'intérêt national (M.I.N.).

Internat

14, Rue du Ballet - NANTES
Tél. 02 44 76 35 00 - www.stfelixlasalle.fr



web