

CAP EMPLOYÉ VENTE SPÉCIALISÉ (OPTION B)



Durée de la formation : 2 ans

QUALITÉS REQUISES

Le titulaire de ce CAP 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. Par ailleurs, il participe à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits et, le cas échéant, à l'expédition.

Cela demande des qualités comme :

- Goût pour le contact humain
- Motivation
- Honnêteté
- Disponibilité
- Dynamisme
- Capacité de travail en équipe



PROGRAMME DE FORMATION

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Français
- Histoire/Géographie
- Mathématiques
- LV1 Anglais
- Education physique et sportive
- Education artistique

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Réception et mise en place des produits
- Présentation marchande
- Vente
- Animation
- Économie/Droit
- Prévention/Santé/Environnement

Projet et accompagnement individualisé

PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

L'élève doit effectuer 16 semaines en entreprise, réparties sur les 2 années du cycle de formation pour :

- Acquérir une meilleure connaissance du monde professionnel.
- Acquérir, valider et mettre en pratique des compétences.
- Capitaliser de l'expérience afin de construire son projet.
- S'intégrer dans une équipe de travail.

DÉBOUCHÉS

- Employé de commerce
- Conseiller de vente
- Adjoint manager de rayon
- BAC PRO COMMERCE

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Équipement de la personne
- Équipement de la maison
- Sport, loisirs...

PARCOURS DE FORMATION

Term BAC
PRO

1^{ère}
BAC PRO

Insertion monde
professionnel

Mention
complémentaire

Deuxième année CAP EVS

Première année CAP EVS

3^{ème}

