



CAP

EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ

OPTION B

PRODUITS D'ÉQUIPEMENT COURANT

Durée de la formation : 2 ans

ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

Le titulaire du CAP accueille et informe le client. Il lui présente les caractéristiques techniques et commerciales des produits, le conseille et conclut la vente.

Il participe par ailleurs à la réception, au contrôle des produits, à la mise en rayon et à la mise en place des opérations de promotion et, le cas échéant, à leur expédition.

L'option « produits d'équipement courant » permet de travailler dans tous les commerces de détail non-alimentaires ou en entrepôt chez les grossistes.

L'employé réceptionne la marchandise, la contrôle et saisit les données pour tenir les stocks à jour.

Il étiquette les produits, applique les protections antivols, collabore à la réalisation des vitrines et participe à l'inventaire et à la mise en place des opérations de promotion et de solde.

RYTHME DE L'ALTERNANCE

Selon la période de l'année :

- Semaines en alternance au CFA et en entreprise
- Semaines complètes en entreprise

RECRUTEMENT

Après la troisième.

UNITE DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE (UFA) PROPOSANT CETTE FORMATION

Lycée Claude BERNARD
234 rue Philippe Héron - BP 475
69665 VILLEFRANCHE SUR SAONE Cedex
Tél. : 04 74 02 72 72 - 04 74 02 72 89
<http://www2.ac-lyon.fr/etab/lycees/lyc-69/bernard/>
<http://claudes-bernard.elycee.rhonealpes.fr/>

CONTENU DE LA FORMATION

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Français
- Histoire/Géographie
- Mathématiques et Sciences
- Éducation Physique et Sportive

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Vente
- Connaissance de l'entreprise et son environnement juridique, économique et social
- Prévention Santé et Environnement

DÉBOUCHÉS

Sous l'autorité du commerçant ou du responsable du point de vente ou du rayon, le titulaire de ce diplôme est apte à tenir un poste de vendeur qualifié spécialisé dans la commercialisation de produits d'équipement de la maison, d'équipement de la personne, d'articles de sports et de loisirs, de produits liés à la vente en animalerie :

- Dans des commerces de détail (magasin de prêt-à-porter, magasin d'articles de sport, parfumerie, magasin de jouets, magasin de téléphonie, etc.) ;
- En grande distribution ;
- En entrepôt ou en entreprise de distribution-grossiste.

POURSUITE D'ETUDES

- BAC PRO Commerce
- BAC PRO Vente (Prospection, Négociation, Suivi de clientèle)
- BAC PRO Technicien conseil vente de produits de jardin
- BAC PRO Technicien conseil vente en animalerie



PLUS D'INFOS
<http://cfa.ac-lyon.fr/site>

