

C.A.P employé de vente spécialisé option B : produits d'équipement courant.

Placé sous l'autorité du commerçant ou du responsable du point de vente ou du rayon, le titulaire de ce 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, à la préparation et à la mise en valeur des produits.

L'option B produits d'équipement courant :

Le titulaire du CAP E.V.S option B, exerce son activité dans des entreprises spécialisées, mono ou pluri activités. Il peut également l'exercer chez des grossistes ou semi-grossistes ; entrepôts de produits frais ou de produits secs, entrepôts de marchés d'intérêts national (ex : M.I.N de Rungis).

Des points de vente très variés :

Rayons non-alimentaires de la grande distribution :
- équipement de la personne, équipement de la maison, sport et loisirs; animalerie-jardinerie ;
- magasin de proximité ;
- commerces spécialisés.



MINISTERE DE L'ÉDUCATION
NATIONALE - ACADEMIE DE LA
RÉUNION



LYCÉE POLYVALENT ANTOINE DE SAINT-EXUPERY

20 rue du lycée – 97425 LES AVIRONS
Tél. : 0262.38.09.16
Fax : 0262.38.19.87
Mél : ce.9740045f@ac-reunion.fr



C.A.P E.V.S option B Employé de vente spécialisé en produits d'équipement courant

LYCÉE POLYVALENT
ANTOINE DE SAINT-EXUPERY



C.A.P employé de vente spécialisé option B : produits d'équipement courant.

Le public concerné :

Cette formation s'adresse aux jeunes sortants de troisième, 3^{ème} SEGPA et 3^{ème} Découverte Professionnelle.

Les qualités requises :

- Avoir le sens du contact ;
- être aimable ;
- aimer rendre service ;
- aimer bouger et le changement ;
- être motivé par la vente ;
- avoir une bonne présentation ;
- avoir une bonne santé, être résistant physiquement ;
- savoir appliquer les consignes ;
- savoir compter ;
- être autonome et responsable ;
- savoir travailler en équipe ;
- savoir supporter les contraintes ;
- être rigoureux dans le respect des règles de sécurité.

Les métiers :

- Employé en grande surface aux rayons non-alimentaires.
- Employé en commerce traditionnel.



Approcher la vie professionnelle.

La poursuite d'études :

Le CAP est un diplôme d'insertion (embauche possible avec le CAP) mais il est possible de rejoindre le baccalauréat professionnel "commerce" ou "vente" pour les meilleurs élèves.

Le déroulement de la formation :

- En deux ans après la 3^{ème} ;
- enseignement général : 15h00 par semaine ;
- enseignement professionnel : 17h00 par semaine ;
- 16 semaines de formation en entreprise réparties sur les deux années : 8 semaines en 2^{nde} et 8 semaines en terminale.

Les compétences professionnelles enseignées :

Réception des produits et tenue des stocks.

- Contrôle des livraisons, stockage en réserve ;
- préparation et étiquetage des produits ;
- manutention et mise en rayon.

Vente.

- Accueil, argumentation et conclusion de la vente ;
- tenue du poste caisse et encaissement ;
- fidélisation de la clientèle.

Aide au suivi de l'assortiment.

- Maintien en état marchand des rayons ;
- mise en valeur des produits.



Apprendre un métier.

Le contenu de la formation :

En milieu professionnel :

- 16 semaines en entreprises réparties sur les 2 ans de la formation.

En milieu scolaire :

- 15 heures d'enseignement général par semaine : Français, Histoire-géographie, Mathématiques-science, langue vivante, arts appliqués, éducation physique sportive.
- 17 heures d'enseignement professionnel par semaine : vente, réception des produits et tenue des réserves, approvisionnement du rayon, information du client du poste de caisse, environnement économique et juridique.

L'examen :

Toutes les épreuves sont en Contrôle en Cours de Formation (C.C.F).



Réaliser des périodes de formation en entreprise.