

Après une 3^{ème} SEGPA



CAP Employé de Vente Spécialisé, option B (Produits d'équipement courant)

Le vendeur 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.



Vendeuse en magasin de confection

CONTENU DE LA FORMATION

Enseignement professionnel

- VENTE : vente conseil et encaissement, affichage, fichier « Clients », réclamations
- RECEPTION, MISE EN STOCK et SUIVI D'ASSORTIMENT : réception et contrôle de la marchandise, rangement, étiquetage, point de vente, assortiment, suivi des stocks, promotions et événements commerciaux, inventaire
- ECONOMIE et DROIT
- MODULES et PROJETS PLURIDISCIPLINAIRES à CARACTERE PROFESSIONNEL

Enseignement général

- MATHEMATIQUES et SCIENCES
- FRANÇAIS
- HISTOIRE et GEOGRAPHIE
- LANGUE VIVANTE
- VIE SOCIALE ET PROFESSIONNELLE
- EDUCATION ARTISTIQUE
- EDUCATION PHYSIQUE ET SPORTIVE

PERIODES DE FORMATION EN ENTREPRISE

16 semaines évaluées réparties sur les 2 années de formation. Elles sont effectuées en boutiques, dans des magasins spécialisés, des petites moyennes ou grandes surfaces.

POURSUITES D'ETUDES

- Diplôme d'insertion

ACCES A L'EMPLOI

Le titulaire du CAP occupera un poste de vendeur dans un magasin de produits d'équipement courant, qui peut être un magasin de proximité, spécialisé ou non, en petite moyenne ou grande surface.

L'activité s'exerce essentiellement debout et nécessite de nombreux déplacements dans l'espace et/ou les réserves. Tenue et présentation devront répondre aux exigences.

L'employé doit s'adapter aux contraintes saisonnières ou au rythme commercial. Il doit respecter la réglementation en vigueur (ex : ouverture le dimanche, les jours fériés...)