

Employé de vente option A produits alimentaires



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 propose des services d'accompagnement et contribue à la fidélisation de la clientèle. Il participe par ailleurs à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits, et, le cas échéant, à leur expédition.

L'employé informe les clients sur la fabrication et la composition des produits et les conseille. Après avoir éventuellement pesé, coupé ou tranché les denrées, il réalise la vente elle-même. Il surveille l'état des réserves et des chambres froides ainsi que l'état marchand des rayons, et nettoie les équipements, le matériel et l'espace de vente. Il procède au comptage des produits en vue de l'inventaire et des achats à effectuer.

il applique les règles d'hygiène et de conservation spécifiques aux métiers de l'alimentation (choix du conditionnement, entretien de l'espace de vente, tenue réglementaire) ; il peut effectuer des livraisons.

Débouchés

L'option produits alimentaires permet de travailler dans les commerces alimentaires de détail et chez les grossistes de produits frais ou secs.

Ce vendeur exerce dans l'ensemble du secteur alimentaire : boulangerie, pâtisserie, poissonnerie, charcuterie, épicerie, fromagerie.

Il est présent dans les entreprises de commerce de détail, quelle que soit leur taille : magasins de proximité sédentaires ou non ; petites, moyennes ou grandes surfaces spécialisées ; îlots de vente des grands magasins.

Accès à la formation

Après une classe de 3ème

Programme

Disciplines et activités	1 ^{ère} Année	2 ^{ème} Année
Enseignement technologique et professionnel	17h	17h
Français, histoire-géographie	4h30	4h
Mathématiques Sciences	4h	3h30
Langue vivante	2h	2h30
Arts appliqués-cultures artistiques	2h	2h
Education physique et sportive	2h30	2h30
Prévention –santé- environnement	1h	1h30
Période de formation en milieu professionnel	8 semaines	8 semaines
Enseignements facultatifs		
Atelier d'expression artistique	2h	2h
Atelier Education physique et sportive	2h	2h

Enseignements professionnels

- La nutrition (constituants des aliments, valeur alimentaire...).
- L'hygiène et la prévention (modes de contamination ; altération et toxicité des aliments).
- La qualité alimentaire et son maintien lors de la commercialisation (chaîne du froid) ; l'étiquetage des produits.

- La réception, la mise en stock et l'expédition.
- Le suivi d'assortiments (attractivité du point de vente, actions promotionnelles, démarque...).
- La vente (les bases de communication orale et écrite; l'approche et le déroulement de la vente...).
- L'accompagnement de la vente (les services à la clientèle; les supports d'information clientèle...).

Stages

Les "stages" appelés périodes de formation en entreprise, durent 16 semaines.

La formation en milieu professionnel doit permettre à l'élève d'acquérir et de mettre en œuvre des compétences en termes de savoir-faire et de savoir-être. Les activités confiées doivent être en adéquation avec celles qui sont définies dans le référentiel des activités professionnelles. Au cours de la deuxième année de formation, la période de formation en milieu professionnel fournit le cadre et les supports des évaluations prévues en entreprise dans le cadre du contrôle en cours de formation. Pendant la période de formation en milieu professionnel, le candidat a obligatoirement la qualité d'élève stagiaire, et non de salarié. L'élève reste sous la responsabilité pédagogique de l'équipe des professeurs chargés de la section. Ces derniers effectuent des visites au sein de l'entreprise afin d'y rencontrer le responsable de la formation et ainsi, d'assurer un suivi efficace de l'élève.

Examen

Unités professionnelles :

- Pratique de la vente et des services liés, coeff. 9 (dont coeff. 1 pour Prévention – santé- environnement)
- Travaux professionnels liés au suivi des produits alimentaires et à l'hygiène, coeff. 6

Unités d'enseignement général :

- Français, histoire–géographie – éducation civique coeff. 3
- Mathématiques– Sciences physiques, coeff. 2
- Education physique et sportive, coeff. 1
- Epreuve facultative : Langue vivante étrangère

Statistiques

En 2013, dans l'académie de Montpellier : 19 candidats inscrits, 19 présentés, 12 admis (soit 63.16 % de réussite).

En 2014 dans l'académie de Montpellier : 121 candidats inscrits, 121 présentés, 87 admis (soit 71.90 % de réussite).

En 2015, dans l'académie de Montpellier : 103 candidats inscrits, 99 présentés, 85 admis (soit 85.86% de réussite).

En 2016, dans l'académie de Montpellier : 104 candidats inscrits, 102 présentés, 83 admis (soit 81.37% de réussite).

Poursuites d'études

La majorité des titulaires de CAP s'engagent dans la vie active. Pour se spécialiser davantage, ils peuvent aller en formation complémentaire (MC, FCIL) ou, tout en travaillant, obtenir une qualification professionnelle supérieure en préparant un BP ou un BM. Dans certains cas, ils peuvent aussi préparer un BACPRO en lycée professionnel ou en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Principales poursuites d'études

- Bac pro Commerce
- Bac pro Technicien conseil vente en alimentation option produits alimentaires
- BP Charcutier-traiteur

Pour connaître les poursuites d'études envisageables en Languedoc-Roussillon, consultez les guides régionaux.

Où se former en Languedoc Roussillon

11 Carcassonne

CCI Sud Formation CFA LR **A**

11 Lézignan

CFA interprofessionnel Henri Martin **A**

30 Alès

CCI Sud Formation CFA LR **A**

30 Marguerittes

CCI Sud Formation CFA LR **A**

34 Béziers – Saint-Pons

CCI Sud Formation CFA LR **A**

34 Montpellier

CFA de l'Education Nationale de L'Hérault **A**

34 Sète

CFA municipal N. Albano **A**

48 Mende

CFA interprofessionnel **A**

66 Perpignan

Lycée Jean Lurçat

CFA de l'hôtellerie et du commerce **A**

A Formation en apprentissage

En savoir plus

Consultez les documents Onisep :

- Guides régionaux « Après la 3e »
- Les fiches métiers
- Voie pro : Les métiers de la vente et du commerce
- Après un CAP ou un BEP

Vous les trouverez au CDI de votre établissement ou au Centre d'Information et d'Orientation (CIO)

N'hésitez pas à rencontrer un psychologue de l'Education Nationale (PSY-EN).