

Employé de vente option B produits d'équipements courants



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 réceptionne la marchandise, la contrôle et saisit les données pour tenir les stocks à jour. Il étiquette les produits, applique les protections antivol, collabore à la réalisation des vitrines et participe à l'inventaire et à la mise en place des opérations de promotion et des soldes.

Il assure les tâches suivantes :

- Il participe à la réception et à la vérification des marchandises, enregistre les entrées et effectue le stockage.
- Il contribue à la présentation et à la mise en valeur des produits : mise en rayon, réapprovisionnement, attractivité du point de vente.
- Il informe, conseille la clientèle sur la fabrication, l'utilisation des produits et contribue à la fidélisation du client, participe aux manifestations événementielles ou promotionnelles.
- Il peut être amené à effectuer les livraisons.

Débouchés

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

Il exerce son activité 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.

Il occupe des postes de vendeur ou d'employé de libre-service.

Accès à la formation

Après une classe de 3^{ème}

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

- Réception, mise en stock et suivi des marchandises : documents de livraison, utilisation de matériel de manutention, critères de rangement.
- Etiquetage des produits, signalisation, disposition des marchandises dans les rayons.

- Le point de vente (l'assortiment, la concurrence...).
- Le suivi d'assortiments (attractivité du point de vente, actions promotionnelles, démarques...).
- 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)
- Pratique de la gestion d'un assortiment, 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 : 113 candidats inscrits, 111 présentés, 94 admis (soit 84.68 % de réussite).

En 2014 dans l'académie de Montpellier : 90 candidats inscrits, 88 présentés, 78 admis (soit 88.64 % de réussite).

En 2015, dans l'académie de Montpellier : 119 candidats inscrits, 118 présentés, 106 admis (soit 89,83% de réussite).

En 2016, dans l'académie de Montpellier : 117 candidats inscrits, 116 présents, 107 admis (soit 92,24% 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 de produits de jardin
- Bac pro Technicien conseil vente en animalerie
- Bac pro Vente (prospection, négociation, suivi de clientèle)

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**

Lycée des métiers Charles Cros

11 Lézignan

CFA interprofessionnel Henri Martin **A**

30 Alès

CCI Sud Formation CFA LR **A**

Lycée privé Cévenol

30 Nîmes

Lycée professionnel Gaston Darboux

Lycée professionnel privé Saint Vincent de Paul

30 Marguerittes

CCI Sud Formation CFA LR **A**

34 Béziers – Saint-Pons

CCI Sud Formation CFA LR **A**

Lycée professionnel Jean Mermoz

34 Montpellier

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

Lycée Jules Ferry

34 Sète

Lycée professionnel Charles de Gaulle

CFA municipal N. Albano **A**

48 Mende

CFA interprofessionnel **A**

66 Perpignan

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 conseiller d'orientation-psychologue.