

### Employé de commerce multi spécialités



Placé sous la responsabilité d'un chef de rayon ou d'un responsable de point de vente, il participe à la réception et au stockage des marchandises en réserve. Sur la surface de vente, il approvisionne les rayons et veille à leur attractivité, il accueille le client, identifie ses besoins et met en avant les qualités des produits. Enfin, selon les structures, il participe à l'encaissement.

Il assure différentes tâches :

- En magasin, sous la responsabilité du chef de rayon, il réceptionne les produits, contrôle leur qualité et leur quantité et assure le stockage.
- Il met les produits en rayon et assure l'étiquetage en tenant compte de la législation en vigueur. Il assure la propreté du rayon.
- Il utilise du matériel de manutention (chariots, diables...) pour remplir les rayons.
- Il gère les documents qui présentent l'état du stock et doit prévoir les ruptures de stock.
- Il participe à la vente, à l'accueil et à l'information des clients. Il peut travailler en caisse.

#### Débouchés

Le titulaire de ce CAP s'insère comme employé de rayon, employé de libre-service, employé de grande surface, gondolier-caissier.

Il peut travailler dans les grands magasins, les petites surfaces de proximité, les hypermarchés, les supermarchés ou encore les maxi-discounters.

#### Accès à la formation

Après une classe de 3ème

#### Programme

Disciplines et activités	1 <sup>ère</sup> Année	2 <sup>ème</sup> 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

- l'utilisation des différents documents comme les bons de livraison, les bordereaux de réception, les bons de commande
- la réception des produits, la tenue d'une réserve avec la mise en stock, le contrôle, le mode de conservation des produits, la réalisation des inventaires

- la manutention des produits, l'approvisionnement du rayon
- la réglementation en matière d'étiquetage, de promotions, de soldes ou de présentation événementielle
- la tenue de la caisse avec les différents modes de paiement et de facturation
- la relation-client (contact, accueil, information) et l'environnement juridique, économique et social des activités professionnelles.

### 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 : 137 candidats inscrits, 135 présents, 118 admis (soit 87.41 % de réussite).

En 2014 dans l'académie de Montpellier : 165 candidats inscrits, 156 présents, 128 admis (soit 82.05 % de réussite).

En 2015, dans l'académie de Montpellier : 165 candidats inscrits, 162 présents, 144 admis (soit 88,89% de réussite).

En 2016, dans l'académie de Montpellier : 166 candidats inscrits, 166 présents, 139 admis (soit 83,73% 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 Accueil - relation clients et usagers
- Bac pro Commerce
- 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  
Lycée privé Saint-Louis

#### 11 Limoux

Lycée Jacques Ruffié

#### 11 Narbonne

CCI Sud Formation Narbonne **A**

#### 30 Alès

CCI Sud Formation CFA LR **A**

#### 30 Bagnols / Cèze

Lycée professionnel privé Sainte Marie

#### 30 Beaucaire

Lycée professionnel Paul Langevin

#### 30 Nîmes

Lycée professionnel Gaston Darboux

#### 34 Béziers

Lycée professionnel Jean Mermoz

#### 34 Lodève

Lycée professionnel Joseph Vallot

#### 34 Lunel

Lycée Louis Feuillade

#### 66 Céret

Lycée Déodat de Séverac

#### 66 Perpignan

Lycée professionnel privé Sainte Louise de Marillac  
Lycée Aristide Maillol

#### 66 Prades

Lycée professionnel Charles Renouvier

#### **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.**