

### Employé de vente option C services à la clientèle



Dernière session 2021

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.

**Le titulaire du CAP peut occuper un poste d'agent commercial et de service à la clientèle ou d'agent d'accueil et de service.** Il utilise les outils mis à sa disposition pour renseigner les clients, les informer sur les différents prestataires présents sur le site, les orienter vers les services adaptés, les assister en cas de situation perturbée. Il prend en charge les clients à mobilité réduite. Il reçoit et enregistre les réclamations. Enfin, l'agent vérifie l'état et le fonctionnement des installations, gère les incidents et/ou accidents sur les biens et les personnes et participe au développement de l'attractivité du site.

**L'activité de l'employé s'exerce essentiellement debout et nécessite des déplacements dans l'espace d'évolution de la clientèle.** La tenue et le comportement de cet employé répondent aux exigences spécifiques des emplois et des organisations concernées, notamment, en matière d'hygiène.

#### ↳ Débouchés

L'option services à la clientèle permet d'exercer une activité dans des espaces à vocation commerciale ou dans des entreprises multiservices ouvertes au public (gares maritimes, routières ou ferroviaires, pôles d'échanges de transport, centres commerciaux, structures multiservices, complexes de loisirs).

Il occupe des postes d'agent commercial et des services à la clientèle, d'agent d'accueil et de services.

#### ↳ Accès à la formation

Après une classe de 3<sup>ème</sup>

#### ↳ Programme

Grille horaire (a)	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année
<b>Enseignement professionnel</b>	<b>333h30</b>	<b>312h</b>
Enseignements professionnels et français en co-intervention (b)	43h30	39h
Enseignements professionnels et mathématiques en co-intervention (b)	43h30	39h
Réalisation d'un chef d'œuvre(c)	87h	78h
Prévention Santé Environnement	43h30	26h
Français, Histoire-Géographie	43h30	39h
Enseignement moral et civique	14h30	13h
Mathématiques – Physique-Chimie	43h30	39h
Langue vivante	43h30	39h
Arts appliqués et culture artistique	29	26h
Education physique et sportive	72h30	65h
Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation	101h30	91h
Période de formation en milieu professionnel (semaines)	6 à 7	6 à 7

(a) Volume horaire identique quelle que soit la spécialité

(b) Dotation horaire professeur égale au double du volume horaire élève

(c) Horaire donnant droit au dédoublement de la dotation horaire professeur sans condition de seuil

### Enseignements professionnels

- Pratique de la vente et des services liés.
- Travaux professionnels liés à la relation client et à l'utilisation de l'espace commercial. .
- Environnement économique, juridique 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)
- Travaux professionnels liés à la relation client, à l'utilisation de l'espace commercial et à sa valorisation), 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

#### Académie de Toulouse

En 2017 : 23 présents, 19 admis (soit 82.60% de réussite).  
En 2018 : 34 présents, 31 admis (soit 91.20% de réussite).  
En 2019 : 31 candidats présents, 28 candidats admis (soit 90,3% 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

- MC Accueil réception
- MC Accueil dans les transports
- 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.

### Ou se former en Occitanie

#### 31 Toulouse

Lycée professionnel du Mirail (*public*) 


Lycée professionnel Myriam (privé sous contrat) 

#### 81 Albi

Université Régionale des métiers et de l'artisanat **A**

#### **A** Formation en apprentissage

 Internat Filles Garçons

 hébergement hors établissement

### 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).**

Les centres d'information et d'orientation dans l'académie de Toulouse

CIO Albi

Tél. 05 67 76 57 74 - [cio.albi@ac-toulouse.fr](mailto:cio.albi@ac-toulouse.fr)

CIO Auch

05 62 05 65 20 - [cio.auch@ac-toulouse.fr](mailto:cio.auch@ac-toulouse.fr)

CIO Cahors

Tél. 05.65.30.19.05 - [valerie.ballester@ac-toulouse.fr](mailto:valerie.ballester@ac-toulouse.fr)

CIO Castelsarrasin  
05 36 25 74 99 - [cio.castelsarrasin@ac-toulouse.fr](mailto:cio.castelsarrasin@ac-toulouse.fr)

CIO Castres  
Tél. 05 67 76 57 90 - [cio.castres@ac-toulouse.fr](mailto:cio.castres@ac-toulouse.fr)

CIO Condom  
05 67 76 51 82 - [cio.condom@ac-toulouse.fr](mailto:cio.condom@ac-toulouse.fr)

CIO Decazeville  
05 65 43 17 88 - [cio.decazeville@ac-toulouse.fr](mailto:cio.decazeville@ac-toulouse.fr)

CIO Figeac  
05 67 76 55 66 - [valerie.ballester@ac-toulouse.fr](mailto:valerie.ballester@ac-toulouse.fr)

CIO Foix  
05 67 76 52 94 - [cio.foix@ac-toulouse.fr](mailto:cio.foix@ac-toulouse.fr)

CIO Lourdes  
05 67 76 56 43 - [cio.lourdes@ac-toulouse.fr](mailto:cio.lourdes@ac-toulouse.fr)

CIO Millau  
[cio.millau@ac-toulouse.fr](mailto:cio.millau@ac-toulouse.fr)

CIO Montauban  
05 63 66 12 66 - [cio.montauban@ac-toulouse.fr](mailto:cio.montauban@ac-toulouse.fr)

CIO Muret  
05 67 52 40 72 - [cio.muret@ac-toulouse.fr](mailto:cio.muret@ac-toulouse.fr)

CIO Pamiers  
05 67 76 53 02 - [cio.foix@ac-toulouse.fr](mailto:cio.foix@ac-toulouse.fr)

CIO Rodez  
05 67 76 54 46 - [cio.rodez@ac-toulouse.fr](mailto:cio.rodez@ac-toulouse.fr)

CIO Saint-Gaudens  
05 67 52 41 41 - [cio.stgaudens@ac-toulouse.fr](mailto:cio.stgaudens@ac-toulouse.fr)

CIO Tarbes  
05 67 76 56 33 - [cio.tarbes@ac-toulouse.fr](mailto:cio.tarbes@ac-toulouse.fr)

CIO Toulouse Centre  
05.67.76.51.84 - [cio.tlsecentre@ac-toulouse.fr](mailto:cio.tlsecentre@ac-toulouse.fr)

CIO Toulouse Mirail  
05.67.52.41.63 - [cio.tlsemirail@ac-toulouse.fr](mailto:cio.tlsemirail@ac-toulouse.fr)

CIO Toulouse Nord  
05 67 52 41 80 - [cio.tlsenord@ac-toulouse.fr](mailto:cio.tlsenord@ac-toulouse.fr)

CIO Toulouse Ranguel  
05 67 52 41 55 - [cio.tlseranguel@ac-toulouse.fr](mailto:cio.tlseranguel@ac-toulouse.fr)