



## Choisir sa formation professionnelle...



### CAP

## EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE

OPTION B : PRODUITS D'EQUIPEMENT COURANT

### P

#### résentation du métier

Les titulaires du CAP Employé de vente option produits d'équipement courant exercent au sein de magasins spécialisés en produits non alimentaires, à savoir : équipement de la maison, équipement de la personne, loisirs.

L'employé de vente est chargé du conseil auprès de la clientèle, de la vente, et de l'encaissement ; mais il intervient également dans la réception, la préparation du magasin, la mise en valeur des produits et le cas échéant à l'expédition.

### C

#### ontexte des activités professionnelles

Le titulaire du CAP employé de vente spécialisé option : « produits d'équipement courant », exerce ses activités dans des entreprises de commerce de détail, quelque soit leur taille, à condition que la relation client-vendeur existe. Par exemple :

- Magasin de proximité sédentaire ou non sédentaire,
- Magasin de détail spécialisé,
- Petite, moyenne ou grande surface spécialisée,
- Îlots de vente des grands magasins.

Le titulaire de ce CAP peut également exercer dans des entreprises spécialisées, de mono ou pluriactivités, grossistes ou semi-grossistes :

- Entrepôts de produits frais ou de produits secs,
- Entrepôt de marchés d'intérêt national (M.I.N)

### LYCEE PROFESSIONNEL JULES VERNE

75, route de Saint Clément  
B.P. 137  
69173 TARARE Cedex

Tel : 04 74 05 00 74

Fax : 04 74 05 34 00

Mél : ce.0690130s@ac-lyon.fr

## Qualités requises

Dans toutes ses activités, l'employé de vente doit faire preuve :

- d'esprit d'analyse ;
- de maîtrise de l'outil informatique ;
- d'autonomie ;
- de sens des responsabilités ;
- d'une grande aptitude à la communication orale et écrite.

## Spécificités de la formation

L'objectif visé est la formation de futurs employés de vente et doit permettre d'acquérir les connaissances générales liées à l'activité de la vente.\*

**Les tâches professionnelles liées à la la vente** font référence : à l'accueil du client, l'écoute et la recherche des besoins et des motivations du client, prise de commande ou concrétisation de la vente, à l'établissement des documents de vente (fiche de débit, facture, bon de caisse...), à l'encaissement et à la prise de congé du client.

**La Réception des produits et tenu du stock**, fait référence : au contrôle qualitatif et quantitatif, à la transmission et à la saisie des informations (informatisée ou non) des données, à l'approvisionnement et au rangement des produits.



**L'aide au suivi d'assortiment**, mise en magasin et en valeur des produits, installation des « promotions » et des animations.

**L'économie et le droit** regroupent les notions de cadre juridique des échanges commerciaux, et les notions de gestion commerciale (outils statistiques, budget).

## Organisation des enseignements

Classes :	Heures / semaine	
	SEC	1ÈRE

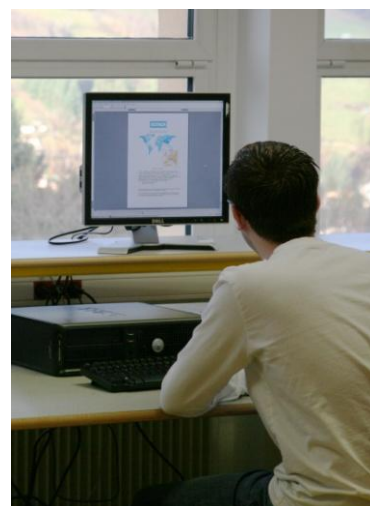
Enseignements généraux	16	16
Français - Histoire - Géographie	4	3,5
Langue vivante	2	2,5
Mathématiques et sciences	4	3,5
Prévention Santé Environnement / Secourisme	1	1,5
Éducation civique, juridique et sociale	0,5	0,5
Arts appliqués et cultures artistiques	2	2
Éducation physique et sportive	2,5	2,5

Enseignement professionnel	17	17
----------------------------	----	----

## Périodes de formation en milieu professionnel

Les périodes de formation en milieu professionnel (P.F.M.P.) qui doivent être réalisées au sein de petits ou grands commerces de détail, sont des phases déterminantes de la formation menant au diplôme et, à ce titre, doivent être en interaction avec la formation donnée au lycée professionnel.

La formation en milieu professionnel d'une durée de 16 semaines, réparties sur les deux années doit permettre au candidat d'acquérir des compétences et savoirs variés, notamment : d'accueillir des clients, de les conseiller et de vendre, et d'assurer des services connexes ou complémentaires.



En outre, ces périodes de formation facilitent le développement de qualités professionnelles telles que :

- présentation soignée, et sens de l'esthétique,
- sens de la relation, capacité d'écoute, serviabilité, disponibilité.
- Goût de l'action, sens de l'entreprise,
- Adaptabilité à des situations diverses.

Ces périodes permettent au candidat, d'observer, comprendre et analyser, lors de situations réelles, les différentes stratégies commerciales et d'appréhender concrètement la réalité des contraintes économiques, et humaines, et de prendre conscience de l'importance, et de la compétence de tous les acteurs et services de l'entreprise.

## Perspectives d'évolution

Les responsabilités assumées par le titulaire du CAP employé de vente durant son parcours professionnel peuvent relever de divers statuts juridiques (salariés, mandataires ou non).