

FILIÈRE COMMERCE

LE CONSEILLER DE VENTE propose les services et produits de l'entreprise en veillant à renseigner au mieux les clients et en s'adaptant à leurs besoins.

Il doit faire preuve de disponibilité, d'autonomie et d'esprit d'initiative.

Le conseiller vente dispose de compétences variées : sens de la diplomatie et du contact, aptitude à la négociation et bonnes connaissances techniques.

Selon le type de commerce, dans lequel il évolue, le vendeur réceptionne les produits, gère les stocks, prépare les commandes, organise l'espace de vente, participe aux actions d'animation et de promotion de l'espace de vente.



Les formations accessibles au CFA de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Morbihan

FORMATION	PREREQUIS	DUREE	Nombre de semaines de cours au CFA		
			SECONDE	PREMIERE	TERMINALE
CAP EMPLOYE DE VENTE OPT A (PRODUITS ALIMENTAIRES)	/	2 ANS OU 1 AN SELON PROFIL	/	12 semaines	12 semaines
CAP EMPLOYE DE VENTE OPT B (EQUIPEMENTS COURANTS)	/	2 ANS OU 1 AN SELON PROFIL	/	12 semaines	12 semaines
CAP EMPLOYE DE COMMERCE MULTI-SPECIALITES	/	2 ANS OU 1 AN SELON PROFIL	/	12 semaines	12 semaines
CAP CREMIER FROMAGER	Etre titulaire d'un diplôme en commerce, ou en production alimentaire ou en restauration	1 AN	/	/	12 semaines
MC VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION	CAP Employé de vente spécialisée	1 AN	/	/	12 semaines
BAC PRO METIERS DU COMMERCE	/	3 ANS OU 2 ANS SELON PROFIL	14 semaines	19 semaines	20 semaines
BAC PRO METIERS DE L'ACCUEIL	/	3 ANS OU 2 ANS SELON PROFIL	14 semaines	19 semaines	20 semaines

CAP EMPLOYÉ DE COMMERCE MULTI-SPECIALITÉS

COMMERCE



OBJECTIFS :

Le titulaire du CAP Employé de Commerce Multi-spécialités est capable de :

- Participer à la réception des produits
- Assurer la présentation marchande des produits dans le respect de la législation en vigueur
- Veiller à la bonne tenue de la surface de vente
- Participer à l'accueil, à l'orientation du client et à sa fidélisation
- En caisse, enregistrer les marchandises et encaisser

PRÉREQUIS :

Accès sans prérequis ou diplôme spécifique

PUBLIC :

Candidat ayant achevé le cycle secondaire ou ayant au minimum 16 ans

MODALITÉS D'ACCÈS :

Dossier de candidature / test de positionnement / sélection sur dossier

DURÉE :

- Parcours classique en 2 ans.
- Parcours en 1 an (en fonction des prérequis)

VALIDATION :

CAP Employé de Commerce Multi-spécialités (Niveau III) ou blocs de compétence du diplôme

INTERVENANTS :

Professeurs du CFA

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

Contrôle en cours de formation (CCF)
Livret d'apprentissage
Visite en entreprise
Séances de tutorat (Accompagnement individualisé)
Bulletins semestriels avec l'avis de l'équipe pédagogique

MODALITÉS D'ORGANISATION :

Par année de formation :

- 12 semaines de cours théoriques et pratiques au CFA de la Chambre de Métiers et d'Artisanat
- 35h heures de cours par semaine
- 40 semaines de période d'application en entreprise (dont 5 semaines de congés payés)

CONTENU DE LA FORMATION :

- **Enseignement Général (384 h) :** Français, Histoire géographie, Mathématiques, Sciences Physiques, Anglais, EPS.
- **Enseignement technique et professionnel (432 h) :** Prévention santé environnement, Gestion/Vente, Techniques Commerciales, Environnement Economique Juridique et Social, Communication
- **Tutorat :24h**

MOYENS TECHNIQUES :

Cours théoriques
Analyses et études de situations professionnelles
Salles de cours équipées en moyens numériques
Centre de Ressources multimédias

ENTREPRISE :

Le titulaire de ce CAP travaille soit dans les commerces de détail, soit dans les rayons spécialisés des grandes surfaces