

# 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.

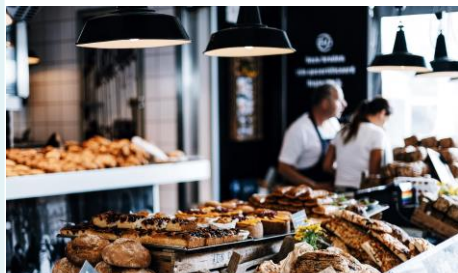


## Les formations accessibles au CFA de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Morbihan

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

# CAP EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

COMMERCE



## OBJECTIFS :

Le titulaire du CAP Equipier Polyvalent du Commerce exerce son activité au sein d'une unité commerciale qui distribue par différents canaux, des produits et des services.

Son activité de conseiller de vente consiste à :

- assurer la réception & le suivi des commandes.
- contribuer à l'approvisionnement & la mise en valeur de l'unité commerciale.
- accueillir, informer et accompagner le client dans son parcours d'achat.

## PRÉREQUIS :

Accès sans prérequis ou diplôme spécifique sauf pour les parcours en 1 an

## PUBLIC :

Candidat ayant achevé le cycle secondaire ou ayant 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 Equipier Polyvalent du Commerce (Niveau 3) ou blocs de compétence du diplôme

**INTERVENANTS :** Professeurs du CFA

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

Epreuves ponctuelles et 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 (384h) :** Français, Histoire géographie, EMS, Mathématiques, Sciences Physiques, Anglais, Arts appliqués, EPS.
- **Enseignement technique et professionnel (432 h) :** Prévention santé environnement, Gestion commerciale, Vente, conseil & techniques relationnelles, Environnement Economique & Juridique
- **Tutorat :** 24h

## MOYENS TECHNIQUES :

Cours théoriques

Analyses et études de situations professionnelles

Salles de cours équipées en moyens numériques

Centre de Ressources multimédias

## EMPLOI :

Le titulaire du CAP Equipier Polyvalent du Commerce intervient dans tout type d'unité commerciale. Autonome, rigoureux, organisé et méthodique, il exerce son activité sous l'autorité d'un manager, chef de rayon ou directeur de magasin.