

CAP

Employé de vente spécialisé, option produits d'équipement courant



EMPLOYÉ/E DE VENTE SPÉCIALISÉ/E

Le titulaire de ce diplôme peut être vendeur/se, employé/e de libre-service. Il accueille et informe le client, lui présente les produits et le **conseille**. Il réceptionne la marchandise, met ou remet les produits en place et les étiquette. Il travaille dans les boutiques, les petites, moyennes ou grandes surfaces spécialisées, les îlots de vente des grands magasins.

Le/a vendeur/euse reste debout et au contact de la clientèle pendant la journée. Ses horaires varient selon le lieu de vente. Dans les hypermarchés, on travaille en soirée. Les vendeurs/euses exercent le samedi, parfois le dimanche et les jours fériés.

LA FORMATION

Les élèves apprennent à réceptionner et à stocker des marchandises, et à utiliser du matériel de **manutention** : chariots, diables, transpalettes.

Ils sont initiés aux techniques de vente et de commercialisation : aménagement d'un point de vente, disposition des produits, étiquetage, signalisation.

Les élèves étudient aussi la communication avec le client.

Il y a aussi des cours de français, de mathématiques, d'histoire-géographie, de langue vivante, de **vie sociale et professionnelle**, d'éducation physique et sportive, d'expression artistique.



Le CAP est le certificat d'aptitude professionnelle. C'est un diplôme professionnel. Cela signifie que pendant deux ans, les élèves apprennent un métier, un peu en classe, en entreprise et beaucoup en atelier. Le CAP permet d'entrer dans la vie professionnelle.

LE DICO...



La manutention

C'est la manipulation de marchandises : emballer, expédier, mettre en magasin...

Le conseil

le/a vendeur/euse est là pour aider le client à faire son choix en lui présentant les produits qui pourraient lui convenir et lui faire essayer certains articles.

Avoir le sens du contact


aimer être en relation avec des personnes, se montrer aimable et serviable. Savoir rester calme et souriant en face de personnes énervées et agressives.

Avoir une bonne présentation

être propre et soigné.

La vie sociale et professionnelle

est une nouvelle matière pour les élèves de collège. Elle porte sur la santé, l'environnement, la consommation, la vie en entreprise...



**Vous voulez vérifier vos connaissances sur ce diplôme ?
Tournez vite la page et faites le jeu-test**

OÙ ET COMMENT PRÉPARER LE CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ ?

Le CAP Employé de vente spécialisé option produits d'équipement courant se prépare dans deux lycées professionnels publics de l'Oise et par apprentissage.

Au lycée professionnel, la formation se déroule à l'atelier et en classe. Elle est complétée par des stages en entreprise, de 16 semaines pour ce CAP. Ces stages permettent aux élèves d'avoir une première expérience professionnelle.

Par apprentissage, l'élève apprend son métier dans une entreprise et suit des cours au centre de formation des apprentis (CFA). Il doit trouver un patron et signer avec lui un contrat de travail.



Si le CAP Employé de vente spécialisé, option produits d'équipement courant vous intéresse, vous pouvez aussi vous informer sur le CAP Employé de commerce multi-spécialités, le CAP Vendeur magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles ou le CAP Employé de vente spécialisé option produits alimentaires.

N'hésitez pas à rencontrer le/a conseiller/ère d'orientation-psychologue de votre collège.

POUR SUIVRE CETTE FORMATION

Mieux vaut :

- Avoir le sens du **contact** et une **bonne présentation**
- Etre en bonne forme physique
- Etre rigoureux et sérieux

A SAVOIR

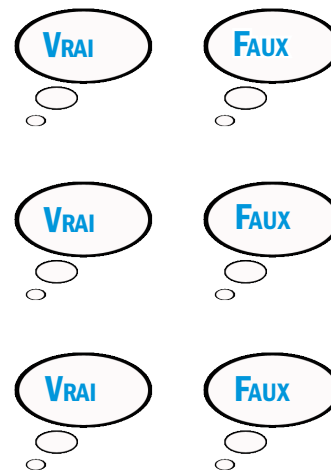


Le nombre de vendeurs dans les boutiques traditionnelles est en diminution. Il y a plus d'emplois dans la grande distribution. Les moyennes surfaces de hard-discount se sont développées, ainsi que les grandes surfaces spécialisées : bricolage, équipement de la maison, vêtements, électronique de loisir.



Jeu test

1. L'employé/e de vente travaille uniquement du lundi au vendredi.
2. C'est un métier qui demande du sérieux et le sens du contact.
3. Pour suivre le CAP Employé de vente, il faut avoir une bonne résistance physique.



RÉPONSES
1 - C'est faux : Il peut aussi travailler les jours fériés et les week-ends. Le temps de travail dans la semaine peut être aussi réparti de manière irrégulière en fonction de la charge de travail.
2 - C'est vrai : C'est la règle des trois s : sérieux, souriant, serviable.
3 - C'est vrai : C'est un métier qui s'exerce debout et qui nécessite parfois de porter des cartons très lourds.