



## CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ OPTION B PRODUITS D'ÉQUIPEMENT COURANT

Sous la responsabilité du commerçant ou du responsable du point de vente ou du rayon, les titulaires de ce CAP accueillent et informent la clientèle. Ses principales missions sont la présentation des caractéristiques techniques et commerciales des produits, le conseil et la vente. Ils proposent également des services d'accompagnement et contribuent à la fidélisation de la clientèle. De même, ils participent à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits, et, le cas échéant, à leur expédition.

L'option produits d'équipement courant permet de travailler dans tous les commerces de détail non-alimentaires ou en entrepôt chez les grossistes. Réceptionner la marchandise, la contrôler et saisir les données pour tenir les stocks à jour, étiqueter les produits, appliquer les protections antivols, collaborer à la réalisation des vitrines et assurer l'inventaire et la mise en place des opérations de promotion et des soldes constituent les principales activités des titulaires de ce CAP.

### LES ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

Outre les enseignements généraux communs à tous les CAP (français, histoire-géographie, enseignement moral et civique, mathématiques-sciences, EPS...), l'enseignement technologique et professionnel porte sur :

- la réception et le stockage des marchandises : documents de livraison, utilisation de matériel de maintenance, critères de rangement ;
- les techniques de vente et de commercialisation : aménagement d'un point de vente, disposition des produits, étiquetage, signalisation ;
- la vente et son accompagnement : les bases de communication orale et écrite ;
- l'approche et le déroulement de la vente, les supports d'information et les services à la clientèle.

#### Epreuves du domaine professionnel :

- Pratique de la vente et des services liés évaluée en deux parties (coeff. 9) :
  - une mise en situation de vente ;
  - un entretien portant sur le dossier professionnel rédigé par l'élève.
- Pratique de la gestion d'un assortiment (coeff. 6) :  
Etude de cas proposée au candidat présentant une ou deux situations pratiques liées à la réception, à la mise en stock des produits et au suivi de l'assortiment dans un point de vente spécialisé.

#### Stages en entreprise

Sous statut scolaire, la durée de formation en milieu professionnel est de 16 semaines

### LES DÉBOUCHÉS

Les titulaires de ce CAP peuvent travailler dans tous les commerces de détail non-alimentaires ou en entrepôt chez les grossistes.

Exemple(s) de métier(s):

- vendeur(euse) en magasin

### LES POURSUITES D'ÉTUDES

Bac pro Commerce

Bac pro Vente (prospection, négociation, suivi de clientèle)




### POUR EN SAVOIR +



### LES ÉTABLISSEMENTS EN GUADELOUPE et les taux de pression

- ◆ Saint Martin, Lycée professionnel des îles du Nord
- A Saint-Barthélemy, Section d'apprentissage Collège Mireille Choisy \*

- A Apprentissage
- ◆ Etablissement public
- Etablissement privé sous contrat

	moins de 1 candidat pour une place
	de 1 à 3 candidats pour une place
	au delà de 3 candidats pour une place
*	Non communiqué