

CAP Employé de Vente Option B

Produits d'Équipement courant

CONDITIONS D'ADMISSION

Élèves issus prioritairement des classes de 3^{ème} Prépa Professionnelle,
ou autres profils particuliers (3^{ème} d'insertion, 3^{ème} à dispositif d'alternance...).

QUALITES SOUHAITEES

Présentation soignée, sens des relations humaines, Disponibilité, Adaptabilité,
Résistance physique
Discrétion et Honnêteté

CONTENU DE LA FORMATION

HORAIRES HEBDOMADAIRES			
		1ère année	2ème année
Enseignement général (16 h)	Français	4	3,5
	Histoire-Géographie		
	E C J S	0,5	0,5
	Langue vivante : Anglais	2	2,5
	Mathématiques Sciences	4	3,5
	Vie Sociale et Professionnelle	1	1,5
	Arts appliqués	2	2
Enseignement professionnel (17 h)	Education Physique et Sportive	2,5	2,5
	Vente et Services liés à la vente	6,5	6
	Environnement Economique Juridique et Social	4	4
	Réception et suivi d'assortiments	5	5
	PPCP	1,5	2
	Période de formation en Entreprise	16 semaines sur les 2 ans	

CHAMP D'ACTIVITES

En point de vente spécialisé, le titulaire de ce CAP accueille et informe le client. Il présente les caractéristiques techniques et commerciales des produits, conseille le client et conclut la vente. Il propose des services d'accompagnement de la vente et contribue à la fidélisation de la clientèle.
Par ailleurs, il participe à la réception, à la préparation et la mise en valeur des produits et, le cas échéant, à l'expédition.

PERSPECTIVES D'AVENIR

Possibilité d'intégrer une 1ère baccalauréat professionnel (sur dossier)
Entrée dans la vie active.