



# CAP E.V.S.

## Employé de Vente Spécialisé «Option B»

Ensemble scolaire Charles de Foucauld  
Ecole - Collège - Lycée



Beaugency - Meung-sur-Loire

## Le CAP VENTE - En quoi cela consiste ?

### LE MONDE DE LA VENTE

Avec 25 000 postes proposés chaque année en France, les métiers de la vente sont largement ouverts aux jeunes.

Le vendeur est indispensable dans le magasin. Conseiller, vendre, mettre les articles en rayon, faire l'inventaire, effectuer les commandes, étiqueter : voilà le quotidien de ce professionnel souriant, serviable et soigné, qui sait mettre au service de tous, son excellent sens relationnel.

Ces actions menées dans le monde de l'entreprise sont également à réaliser lors des PFMP (période de formation en milieu professionnel).

Toutes ces fonctions s'inscrivent dans un seul objectif, celui de "servir" le client, pour qu'il se sente bien dans le magasin, qu'il consomme et bien sûr qu'il revienne.

### DETAIL DES ENSEIGNEMENTS

#### L'ENSEIGNEMENT GENERAL

Français, Histoire – Géographie, Anglais, Sport, Mathématiques, Sciences, Arts appliqués, PSE

Toutes ces matières bien que générales, seront étudiées de manière transversale avec les matières professionnelles et ce pour créer des applications et liens concrets en adéquation avec le monde de l'entreprise.

#### L'ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

##### Vente et services liés à la vente

Simulation de vente dans le magasin pédagogique, identification des phases de vente de l'accueil du client jusqu'à sa prise de congé, réception marchandise et mise en rayon

##### Environnement Economique, Juridique et Social

Étude du cadre réglementaire de la vente, découverte de l'économie et initiation à l'environnement juridique

##### Réception et suivi d'assortiment

Participer à la réception marchandise, la gestion des stocks, la mise en rayon et la passation de commande

## PÉRIODE DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

16 semaines de formation en milieu professionnel

Première année de CAP Vente:

**8 semaines**, sur deux périodes de stage de 1 mois chacune. (En magasin spécialisé non alimentaire)

Deuxième année de CAP Vente:

**8 semaines**, sur deux périodes de stage de 1 mois chacune. (En magasin spécialisé non alimentaire)

Pour l'option B le titulaire du CAP « Employé de vente spécialisé », exerce ses activités dans des entreprises de commerce de détail quelle que soit leur taille à condition que la **relation client/vendeur existe**.

**Les périodes de stage** sont **obligatoires** pour l'obtention de l'**examen**.



## LES ATOUTS DE L'ÉTABLISSEMENT

### Acquisition de savoirs et de savoir-faire

- Un suivi pédagogique individualisé.
- Pratique de l'oral.
- Des professeurs qualifiés et attentifs.

### Modernité de l'équipement informatique

- Matériel informatique moderne
- Vidéo-projection, salle vidéo.

### Une volonté d'écoute et une présence auprès des jeunes

## CONSTRUIRE SON AVENIR

Le titulaire du diplôme peut directement s'il le souhaite s'insérer dans la vie active, Il participera alors à la vente des produits en assurant la mise en rayon, les conseils et services au client, tout en veillant au maintien en l'état de la présentation marchande du point de vente.

La poursuite d'étude est possible grâce à la passerelle proposée en fin de cycle permettant l'intégration si le niveau scolaire de l'élève le permet d'une classe de 1<sup>ère</sup> en Bac Pro Commerce ou Vente.

### Nous contacter

**Ensemble scolaire Charles de Foucauld  
Lycée de l'Abbaye  
2 rue de l'Abbaye  
45190 BEAUGENCY  
02 38 44 55 24  
[www.cdf45.fr](http://www.cdf45.fr)  
[www.lycee-abbaye.fr](http://www.lycee-abbaye.fr)**