

# CAP VENTE

## OPTION B : PRODUITS D'ÉQUIPEMENT COURANT



***Un métier au contact de la clientèle  
dans des boutiques traditionnelles,  
des grandes surfaces ou des  
magasins spécialisés hors alimentaire***

Le vendeur conseil spécialisé reçoit les clients dans un magasin ou un rayon (hors alimentaire). Il conseille le client sur ses choix, pour cela on lui demande une bonne connaissance technique des produits. Le travail du vendeur varie selon les familles de produits et suivant le type de magasin. Il interviendra dans les domaines suivants : multimédia, électroménager, loisirs, jouets, bricolage, prêt à porter.

C'est avant tout un employé de vente spécialisé, dans une équipe sous l'autorité du commerçant ou du responsable du point de vente/rayon

### Principales missions :

Accueillir et informer le client

Présenter les caractéristiques techniques et commerciales des produits

Conclure la vente

Proposer des services d'accompagnement de la vente

Contribuer à la fidélisation de la clientèle

Respecter et animer la politique commerciale et de fidélité de la surface de vente



### DÉBOUCHÉS

- ✓ Vendeur(se) conseil marchandiseur

### QUALITÉS REQUISES

- ✓ Être en bonne condition physique
- ✓ Dynamique
- ✓ Esprit d'équipe
- ✓ Curiosité
- ✓ Rapidité d'exécution
- ✓ Aptitude à communiquer
- ✓ Ponctualité
- ✓ Sens de l'organisation
- ✓ Ouverture d'esprit
- ✓ Faculté d'adaptation

## LA FORMATION

La formation permet à l'apprenti(e) d'accéder progressivement à un niveau de compétences et de qualification afin de lui donner la possibilité de **le rendre immédiatement opérationnel en entreprise.**

## ENSEIGNEMENTS

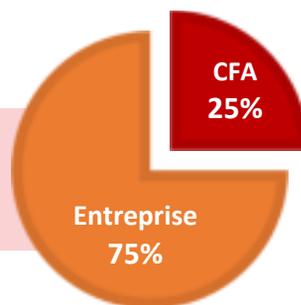
### Professionnel

- Réception et mise en stocks des produits
- Suivi d'assortiments
- Vente
- Accompagnement de la vente
- Environnement économique, juridique et social des activités professionnelles
- Prévention Sécurité Environnement
- Sciences appliquées

### Général

- Français
- Mathématiques
- Histoire Géographie
- Langue vivante étrangère (facultatif)
- Education physique et sportive

**12 semaines de cours par an**  
**Alternance à la semaine**



### TAUX DE RÉMUNÉRATION D'UN APPRENTI

	16-17 ans	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et +
1 <sup>ère</sup> année	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
2 <sup>ème</sup> année	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	<i>Durée d'exécution du contrat</i>

La rémunération peut être supérieure à ces montants si l'entreprise applique des accords particuliers (convention collective ou accords de branches professionnelles, d'entreprises...)

### POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE :

BAC Professionnel Commerce

BTS Management Commercial Opérationnel

## CONTACT

Pour tout renseignement et inscription :

**05.57.52.72.90**