



CAP Vente

► Secteur Professionnel

Le métier de vendeur(se) ou d'employé(e) commercial(e) peut s'exercer dans des boutiques traditionnelles, des grandes surfaces ou des magasins spécialisés et dans des domaines très variés.

Le secteur de la vente est un secteur qui recrute et propose, avec l'expérience et la motivation, de réelles possibilités d'évolution vers des postes à responsabilité (gestionnaire de stocks, chef de rayon, responsable de magasin...)

le Vendeur(se) en produits frais ou en alimentation : fruits et légumes, boulangerie pâtisserie, fromages, charcuterie-traiteur, boucherie vend des produits frais, et peut travailler chez des grossistes, dans des hypermarchés, des supermarchés, des supérettes, des petits détaillants. Il connaît les produits, informe et conseille la clientèle sur leur fabrication, leur préparation et leur conservation. Il réceptionne et contrôle les produits, s'assure de leur qualité, participe à leur valorisation. Après avoir pesé, coupé ou tranché les denrées, il réalise la vente. Il applique les règles d'hygiène et de conservation spécifiques aux métiers de l'alimentation.

le Vendeur(se) conseil spécialisé(e) : multimédia, électroménager, loisirs, jouets, bricolage, prêt à porter reçoit les clients dans un magasin ou en rayon.

Il aide et 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.

l' Employé(e) Libre Service approvisionne en marchandises les rayons d'un magasin. Il s'assure de la présentation et mise en valeur des produits et du rayon selon les ventes et l'état des stocks. Précision et rigueur sont exigées sur ce métier. Il renseigne les clients et les conseille à l'occasion.

l' Hôte /Hôtesse de caisse : le caissier ou la caissière encaisse le montant des marchandises achetées par les clients d'un magasin (grande surface ou un libre-service).

La nature des tâches qu'il effectue dépend de la taille du magasin et des produits. Il remplit un rôle d'information auprès de la clientèle.

Dans les petits et moyens magasins il est souvent polyvalent : lorsqu'il ne travaille pas à la caisse, il range la marchandise en rayon, étiquette les produits ou sert les clients.

Poursuite d'études :

Pour les candidats qui le souhaitent, Il est possible de poursuivre le CAP Vente par un Bac Professionnel Commerce, et par la suite un BTS Management des Unités Commerciales.

Centre de Formation des Apprenti(e)s
Formation Professionnelle Continue
Atelier de Pédagogie Personnalisée

1, Boulevard des Miquelots
33260 LA TESTE DE BUCH
Tél. 05 57 52 72 90
Fax. 05 57 52 72 96

Nous contacter
orientation@bassininformation-cobas.fr
Infos et conseils
www.apprentissage.aquitaine.fr
www.agglo-cobas.fr

Informations, Conseils, Accompagnement de vos projets...

► La Formation

Elle se déroule pour 1/4 au Centre de Formation des Apprenti(e)s de la COBAS et pour 3/4 dans l'entreprise. Les caractéristiques de la formation doivent permettre 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.

VENTE

ENSEIGNEMENTS

Professionnel
Général

- Réception et mise en rayon
- Suivi et présentation marchande des produits
- Techniques de vente / Relation clientèle
- Animation du lieu de vente / Information client
- Tenue de la caisse
- Application des règles d'hygiène
- Découverte / Approfondissement des métiers alimentaires en vente traditionnelle, libre service et des produits boucherie, boulangerie-pâtisserie, charcuterie-traiteur, fromager, fruits et légumes)
- Initiation aux techniques de la transformation des produits

- Mathématiques.
- Français.
- Histoire - Géographie.
- Langues Vivantes Etrangères.
- Education Physique et Sportive.

12 semaines au CFA en 1^{ère} année
12 semaines au CFA en 2nde année

Taux de rémunération d'un Apprenti

Ancienneté/Âge	16-17 ans	18-20 ans	21 ans et plus
1 ^e année	25 % du SMIC	41 % du SMIC	53 % du SMIC
2 ^e année	37 % du SMIC	49 % du SMIC	61 % du SMIC

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

Pour tout renseignement et inscriptions candidats
05.57.52.72.90

Christine MASSE
cmasse@bassinformation-cobas.fr

Eglantine SORBIER
esorbier@bassinformation-cobas.fr

► Qualités Requises

- Bonne présentation
- Goût pour les relations humaines
- Esprit d'initiative
- Esprit d'équipe.

