

CAP VENTE

OPTION A : PRODUITS ALIMENTAIRES



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

Le vendeur en produits frais ou en alimentation vend des produits frais et peut travailler chez des grossistes, dans des hypermarchés, des supermarchés, des supérettes, des petits détaillants. Il interviendra dans les domaines suivants : fruits et légumes, boulangerie, pâtisserie, fromage, charcuterie-traiteur, boucherie.

C'est avant tout un employé commercial, qui avec de l'expérience évoluera vers des postes de responsable de secteur ou de magasins.



DÉBOUCHÉS

- ✓ Vendeur(se) en produit frais ou alimentation

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

Principales missions :

Conseiller le client par une connaissance parfaite des produits

Informier le client sur la fabrication et la conservation des produits

Conseiller le client sur la préparation des produits

Réceptionner et contrôler les produits

Respecter les démarches qualité, les règles d'hygiène et de sécurité

Peser, couper, trancher les denrées

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

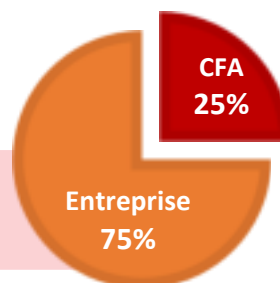
Professionnel

- Méthodologie de la nutrition et de l'hygiène
- Réception, mise en stock, expédition des produits alimentaires
- Vente
- Accompagnement de la vente
- Environnement économique, juridique et social des activités professionnelles
- Prévention Sécurité Environnement
- Sciences appliquées à l'alimentation

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 ^{ère} année	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
2 ^{ème} année	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	Durée d'exécution du contrat

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