



Apprentissage

Qualifier pour développer,  
innover pour réussir**Lieu de la formation : Antenne de La Ciotat**

270 rue La Pérouse 13600 La Ciotat

[accueil@cfbt-asso.com](mailto:accueil@cfbt-asso.com)

Tél. 04 42 08 48 30 - Fax 04 42 71 84 43

Responsable de la formation : François GUILLAUME

[francois.guillaume@cfbt-asso.com](mailto:francois.guillaume@cfbt-asso.com)

## ➤ CAP Employé de vente spécialisé option B : Produits d'équipement courant

Diplôme national de niveau 3 européen (ex niveau V) permettant d'acquérir les techniques et compétences de base nécessaires à l'exercice des activités de vente de contact.

### ➤ QUALIFIER

#### Présentation générale

Le CAP Employé de vente spécialisé option B : Produits d'équipement courant forme des vendeurs capables, sous l'autorité du commerçant, du responsable du point de vente ou du rayon, d'accueillir, informer, conseiller et fidéliser la clientèle, participer à la réception, préparation, mise en valeur des produits et si besoin à leur expédition.

#### Contenu et organisation de la formation

La formation s'étend sur 2 ans et comprend 835 heures d'enseignements au CFA, en alternance avec les temps de travail au sein de l'entreprise d'accueil agréée pour former des apprentis. Une semaine de révision est prévue avant l'examen.

#### Modules d'enseignement

- Français
- Histoire-géographie - enseignement moral et civique
- Langue vivante anglais
- Mathématiques - sciences physiques et chimiques
- Prévention santé environnement
- Pratique de la vente et des services liés
- Pratique de la gestion d'un assortiment
- Éducation physique et sportive

### ➤ DÉVELOPPER

#### Objectifs du diplôme

Offrir une solide formation en vente afin de permettre au diplômé d'entrer rapidement dans la vie active en tant qu'employé qualifié.

#### Compétences à acquérir

Le titulaire du diplôme doit être capable de

- Acquérir une bonne connaissance de l'entreprise, de la distribution, des produits, de l'organisation et du fonctionnement du point de vente.
- Informer et conseiller les clients sur la fabrication et l'utilisation des produits et fidéliser la clientèle.
- Réceptionner et vérifier les produits, enregistrer les entrées, veiller au stockage et au réassort, surveiller l'état des produits et la propreté de l'espace de vente.
- Contribuer à la présentation et à la mise en valeur des produits : mise en rayon, réapprovisionnement, attractivité du point de vente.
- Participer à l'animation commerciale et aux manifestations événementielles ou promotionnelles.

## ➤ INNOVER

Un établissement où les apprenants sont acteurs de la vie du centre et prennent part à la démarche d'amélioration continue de la qualité.

Un établissement où les apprenants sont à l'initiative des projets socio-éducatifs et co-rédigent les chartes de vie collective, pour le bon usage des ressources informatiques et d'engagement pour un développement durable et solidaire.

Un établissement engagé dans la transition numérique au service de la pédagogie et des apprenants.

### Une adaptation des modalités pédagogiques

- Parcours de formation individualisé.
- Aucune sélection à l'entrée et un accompagnement pour accéder à la réussite.
- Enseignement personnalisé en fonction des besoins de chaque apprenant.
- Suivi individualisé de la formation par l'équipe pédagogique (formateurs et responsable de la formation) : visites en entreprise, bilans, évaluations formatives.
- Temps de régulation collective et individuelle permettant à chaque apprenant de prendre du recul et d'analyser son parcours.

### Un lien permanent CFA-apprenti-entreprise

- Livret de liaison pédagogique entre le CFA et l'entreprise, utilisé par l'apprenti, le formateur et le maître d'apprentissage.
- Visites en entreprise de l'équipe pédagogique (formateurs et responsable de la formation).
- Rencontre avec les maîtres d'apprentissage en début de cycle, puis en cours de formation.
- Mobilisation d'un réseau d'entreprises d'accueil.

### Des démarches administratives accompagnées

Les coordonnateurs relations entreprises et les formateurs :

- mettent en contact les employeurs et les candidats-apprentis,
- accompagnent les employeurs dans leurs démarches administratives.

## ➤ RÉUSSIR

Notre centre prend en compte les situations de handicap, renseignez-vous auprès de nos référents filières.

### Débouchés du diplôme

- Vendeur, vendeur conseil, employé de vente, employé de libre-service ou commerçant spécialisé en produits non alimentaires tels qu'équipements de la maison et de la personne ou loisirs.
- L'employé de vente s'adapte aux contraintes saisonnières et au rythme commercial ainsi qu'aux réglementations des commerces situés en zone touristique (ouverture le dimanche, jours fériés, horaires décalés).

### Entreprises concernées

Dans tout type d'entreprises de commerce non alimentaire de détail, chez les grossistes de produits d'équipement courant, en point de vente spécialisé dans les produits courants, rayons d'équipement de la maison et de la personne et loisirs des petites, moyennes et grandes surfaces...

### Perspectives

Le CAP Employé de vente spécialisé a pour vocation l'insertion professionnelle, mais il est possible sous certaines conditions de poursuivre à des niveaux supérieurs avec un Bac pro Commerce, un Titre professionnel Manager d'unité marchande, puis un BTS ou un DUT dans la même filière.

➤ **Cette formation bénéficie du soutien du Conseil Régional**