

CAP

VENTE DE PRODUITS D'EQUIPEMENT

Apprentissage - Alternance

inc

INSTITUT DES MÉTIERS DU COMMERCE
CONTACT

Patrice DERENNES

02 43 40 60 80

pderennes@cciformation.net

ENTREPRISES

Magasin de proximité, sédentaire ou non sédentaire - Magasin de détail spécialisé - Petite, moyenne ou grande surface spécialisée - Points de vente des grands magasins.
Équipement de la personne et de la maison.

EMPLOIS

Vendeur - Employé de vente.

OBJECTIF

Être capable d'occuper l'emploi de vendeur ou d'employé de vente dans une entreprise de commerce en produits d'équipement courant :

- accueillir, informer, conseiller le client ;
- présenter les produits ;
- conclure la vente ;
- proposer des services d'accompagnement ;
- contribuer à la fidélisation de la clientèle ;
- participer à la réception, à la préparation, à la mise en valeur des produits et, le cas échéant, à l'expédition.

CONTENU

Compétences et connaissances professionnelles

- réceptionner les produits et tenir les stocks
- suivre l'assortiment
- vendre
- accompagner la vente
- connaître l'environnement économique, juridique et social des activités professionnelles

Connaissances générales

- expression française
- mathématiques - sciences physiques
- histoire - géographie - éducation civique
- anglais
- prévention - santé - environnement
- éducation physique et sportive

MATIÈRES DE FORMATION

Techniques professionnelles

Environnement économique, juridique et social des activités professionnelles

Français

Mathématiques - Sciences physiques

Histoire - Géographie - Education civique

Anglais

Prévention - Santé - Environnement

Education physique et sportive

NIVEAU D'ACCÈS

Troisième technologique Quatrième générale ou technologique.

DURÉE DE FORMATION

2 ans en alternance
Groupe CCI Formation/Entreprise.

VALIDATION

Certificat d'Aptitude Professionnelle employé de vente spécialisé, option B : produits d'équipement courant.

