

CAP

Equipier Polyvalent du Commerce:



Placé sous l'autorité du commerçant ou du responsable du point de vente ou du rayon, le titulaire du CAP accueille et informe le client. Il lui présente les caractéristiques techniques et commerciales des produits, le conseille et conclut la vente. Il propose des services d'accompagnement et contribue à la fidélisation de la clientèle. Il participe par ailleurs à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits, et, le cas échéant, à leur expédition. Pour ce faire, il respecte les règles d'hygiène et de sécurité.

Le profil attendu :

- **Sourire et tenue soignée**
- **Sens du service**

Écoute, disponibilité et amabilité sont les qualités indispensables du vendeur. Pour réussir une vente, il faut d'abord inspirer confiance au client. Une bonne expression orale est un atout indispensable. La connaissance d'une langue étrangère est aussi un avantage, surtout pour des produits susceptibles d'intéresser les touristes.

- **Connaissance des produits**

Spécialisé sur un rayon ou un secteur (électroménager, alimentaire, cosmétiques...), le vendeur connaît toutes les caractéristiques des produits qu'il vend. Il se tient en permanence informé sur les nouveautés.

Les matières enseignées

Enseignement professionnel

Réception et suivi des commandes
Mise en valeur et approvisionnement
Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat
Co Intervention Maths – Matière Pro
Co Intervention Français – Matière Pro
Chef d'œuvre
Soutien Disciplinaire

Enseignement général

Mathématiques
Sciences physiques
Français
Histoire Géographie
Anglais et Espagnol
Arts appliqués
EPS
PSE

Accessible après la 3ème

Durée 2 ans avec **14-16 semaines de formation en milieu professionnel.**

Insertion professionnelle ou Poursuite d'Etudes :

Ce diplôme a pour vocation l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier scolaire, il est possible d'envisager l'entrée en bac pro :

- Bac pro Métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial ou option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- Bac pro Technicien conseil vente de produits de jardin ou Bac pro Technicien conseil vente en animalerie