

FÉDÉRATION
BOUCHES-DU-RHÔNE

la ligue de
l'enseignement

un avenir par l'éducation populaire

FORMATION EN ALTERNANCE PENDANT 10 MOIS



CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ

Session 2017-2018



INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS :

04 91 63 45 96 / jacqueline.rosellini@laligue13.fr



CHAMP D'ACTIVITÉ

En point de vente spécialisé, le titulaire de ce CAP accueille et informe le client. Il présente les caractéristiques techniques et commerciales des produits, conseille le client et conclut la vente. Il propose des services d'accompagnement de la vente et contribue à la délisation de la clientèle.

Par ailleurs, il participe à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits et, le cas échéant, à l'expédition.

CONTEXTE PROFESSIONNEL

Emplois concernés :

Vendeur ou employé de vente de produits d'équipement courant

TYPE D'ENTREPRISE

Le titulaire du CAP *Employé de Vente Spécialisé - option B* exerce ses activités dans des entreprises de commerce de détail ou de gros, quelle que soit leur taille, à condition que la relation client-vendeur existe :

- magasins de proximité, sédentaires ou non sédentaires,
- magasins de détail, spécialisés mono ou pluriactivités,
- petites, moyennes ou grandes surfaces spécialisées,
- îlots de vente des grands magasins.

INFORMATIONS COLLECTIVES

Lieu : CFREP La Vigie - 1, allée du Bois - La Maurelette - 13015 Marseille

Dates : 27 février 2017 à 9h30 / 2, 9, 16, 23, 30 mars 2017 à 9h30

LA FORMATION

• Du 12 avril 2017 au 12 février 2018

• 1 365 heures de formation dont :
805 heures en centre et 560 heures en entreprise

> **80% de réussite**

CONTENU DE LA FORMATION TECHNIQUE

> RÉCEPTION ET MISE EN STOCK DES PRODUITS :

- La réception
- La mise en stock

> SUIVI DES ASSORTIMENTS

- Le point de vente
- L'assortiment
- L'étiquetage et la signalisation
- La disposition des produits dans le linéaire
- L'attractivité du point de vente
- Les actions promotionnelles et événementielles
- La démarque
- L'inventaire
- Les commandes de renouvellement

> VENTE

- Les bases de la communication orale et écrite
- Approche de la vente
- Le déroulement de la vente
- Les opérations administratives de la vente

> ACCOMPAGNEMENT DE LA VENTE

- L'environnement informatif du point de vente
- Les services à la clientèle
- Les fichiers « clients »
- Les réclamations « clients »

> MATIÈRES GÉNÉRALES

- Histoire - Géographie
- Enseignement moral et civique
- Français
- Mathématiques - Sciences
- Environnement Economique et Juridique
- Prévention - Santé - Environnement



**FÉDÉRATION
BOUCHES-DU-RHÔNE**

la **ligue** de
l'enseignement


un avenir par l'éducation populaire

LIGUE DE L'ENSEIGNEMENT
FÉDÉRATION DES BOUCHES-DU-RHÔNE

192, rue Horace Bertin
13005 Marseille

CFREP / LA VIGIE,
1 allée du Bois La Maurelette
13015 Marseille

04 91 63 45 96
Fax : 04 91 67 56 91
jacqueline.rosellini@laligue13.fr
www.laligue13.fr

 Ligue de l'enseignement
Fédération des Bouches-du-Rhône