

## VENDEUR



**Diplôme préparé à l'Ecole des Métiers : CAP Employé de vente spécialisé (2 ans)**

**Option A: Produits Alimentaires**

**Option B : Produits d'équipement courant**

Formation à l'accueil, à l'information d'un client, à la fidélisation de sa clientèle ainsi qu'à la réception, la préparation, la présentation, la mise en valeur des produits.

En relation directe avec la clientèle, son sourire, son amabilité, son organisation et son dynamisme sont la carte de visite de l'entreprise. Les qualités indispensables à l'exercice de cette profession sont la mémoire, la souplesse de caractère, la motivation, le sens relationnel, un sens inné de l'ordre et de la propreté. Un certain talent pour la décoration et l'harmonisation des couleurs sont également des conditions importantes de réussite.

### Contenu de la formation :

Enseignement général	16 heures
Mathématiques/sciences	6 h
Français, Histoire géographie	6 h
Anglais	2 h
EPS	2 h

Enseignement professionnel	19 heures
Pratique professionnelle	11 h
Technologie	4 h
<i>(dont 2h de Sciences appliquées à l'alim. pour option A)</i>	
Connaissance de l'entreprise	2h
Prévention Santé Environnement	2 h

### Poursuite de la formation :

(\* diplômes préparés à l'Ecole des métiers)

#### \*Bac pro commerce

Bac Pro vente  
M.C. Vendeur spécialisé en alimentation  
M.C. Assistance, conseil, vente à distance  
B.T.S Management des Unités Commerciales  
B.T.S. négociation et relation client

### Perspectives professionnelles:

Ce métier s'exerce dans différents types de commerce :

- commerces de détail et magasins de proximité,
- supérettes, supermarchés, hypermarchés,
- grossistes.

Ce poste peut évoluer avec l'expérience professionnelle vers la profession de chef de rayon, gérant de magasin, commercial.