

FORMATION

CAP EVS

Employé de Vente Spécialisé



Présentation Formation :

Cette formation couple enseignement général et professionnel (pratique de la vente, gestion des stocks, exploitation commerciale d'un point de vente, accueil des clients ...). Durant ces deux années de formation, l'élève acquiert des compétences en termes d'accueil, de conseil et de vente. Il participe également à la fidélisation du client ainsi qu'à l'apprentissage de la mise en valeur des produits.

Le CAP EVS vous propose trois options :

- Option A : PRODUITS ALIMENTAIRES
- Option B : PRODUITS D'ÉQUIPEMENT COURANT
- Option C : SERVICES A LA CLIENTÈLE

Le LP les Gorges vous accompagne dans la formation du CAP EVS : Option C : SERVICES A LA CLIENTÈLE
Le titulaire du CAP employé de vente spécialisé, option C services à la clientèle exerce ses activités dans des espaces à vocation commerciale, ouverts à la clientèle, quelle que soit leur taille, à condition que la relation client existe, ou dans des entreprises multiservices ouvertes au public (centres commerciaux, structures multiservices, gares maritimes, routières, ferroviaires, pôles d'échanges de transport, , complexes de loisirs).

- La formation est entrecoupée de 16 semaines de stages, réparties en 4 périodes de 4 semaines chacune.

Profil requis :

De présentation soignée, vous avez un certain sens du contact et êtes motivé par le métier de vendeur. De nature dynamique, vous savez faire preuve d'une grande adaptabilité à l'environnement qui vous entoure.

Parcours professionnel

Le titulaire du CAP " employé de vente spécialisé " est placé sous l'autorité du commerçant, du responsable du point de vente ou du rayon. Le cas échéant, il travaille sous l'autorité du responsable de l'espace de vente de la structure. Dans le cas de l'option C, il est placé sous l'autorité du responsable de l'espace d'évolution de la clientèle

Le titulaire du CAP débouche sur la vie active mais il est possible, de poursuivre des études en 1 an en MC (mention complémentaire) dans le domaine du commerce en bac pro avec un bon dossier (Bac pro Métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial (ex bac pro commerce ; ; Bac pro Métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (ex bac pro vente)MC Assistance, conseil, vente à distance)

Contenu de la formation

Heures de formation sur le cycle :

Enseignement Professionnel : 1045 heures

2 domaines professionnels :

- PRATIQUE DE LA VENTE ET DES SERVICES LIÉS
- TRAVAUX PROFESSIONNELS LIÉS À LA RELATION CLIENT, À L'UTILISATION DE L'ESPACE COMMERCIAL ET À SA VALORISATION
-

Travail interdisciplinaire (matières professionnelles et générales) permettant la réalisation de projets (la boutique éphémère...)

Enseignement Général : 467.5 heures

Consolidation, accompagnement personnalisé et préparation à l'orientation = 192.5 heures

Période de Formation en Milieu Professionnel :

16 semaines réparties sur les deux années

Durée

2 années scolaires...

Profil Formateur

Enseignants de l'Education Nationale...