



CAP - EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ

OPTION B : PRODUITS D'ÉQUIPEMENTS COURANTS

APPRENDRE À

- Accueillir et conseiller la clientèle
- Mettre en rayon de façon attractive
- Développer un argumentaire de vente
- Gérer une caisse, des stocks
- Travailler en équipe.

Au sein de

- Petits magasins spécialisés
- Grands magasins spécialisés ou non
- Hyper et supermarchés
- Galeries marchandes.

QUALITÉS REQUISES

Sens relationnel et commercial / Dynamisme /
Bonne résistance physique / Bonne élocution /
Sens de l'organisation.

TÂCHES SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CONFIÉES À L'APPRENTI

- Accueillir, écouter et conseiller les clients
- Conclure une vente
- Connaître les produits et les arguments de vente
- Gérer la caisse
- Gérer le suivi des stocks
- Savoir rendre le produit attractif.

Les particularités du métier

Le vendeur est amené à travailler le samedi,
voire le dimanche selon les entreprises.

CONDITIONS D'ADMISSION

Le jeune doit être âgé de 16 à 29 ans,
ou de 15 ans au sortir d'une classe de 3^{ème}.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Bac Pro Commerce
- Bac Pro Vente
- Bac Pro Technicien Conseil Vente
en Animalerie...

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Vendeur en magasin
- Conseiller de vente
- Conseiller commercial
- Employé de libre service...

INSCRIPTION SITE D'ÉVRY

01 60 79 75 64 - tertiaire.e@fdme91.fr

Renseignements : www.facmetiers91.fr