



CAP

Employé de vente spécialisé :

- Option A : produits alimentaires
- Option B : produits courants

Vous...

- Êtes intéressé(e) par la vente quel que soit le type de produit,
- Avez le goût des contacts humains,
- Désirez exercer un métier évolutif,
- Êtes résistant à la fatigue.

Objectifs professionnels

- Gérer les approvisionnements,
- Assurer la présentation des produits sur les lieux de vente,
- Gérer les relations avec les clients.

Conditions d'accès

Accès prioritaire aux élèves issus de SEGPA.
Après la 3^{ème}.

16 semaines de période de formation en entreprise

Perspectives d'emploi

Après le CAP Employé de vente :

- Vente en magasin de produits courants.
- Aide à la gestion de stock.
- Une insertion directe dans la vie active

Poursuite d'études :

Vers un Baccalauréat Professionnel

- Commerce,
- Vente
- Accueil-Relation Clients-Usagers.

Exemples de situations professionnelles.

