



V1.5 : 24/01/24

Admission

Qualités requises

- Aimer le contact avec la clientèle
- Faire preuve de patience et de persévérance
- Être disponible et à l'écoute
- Avoir une excellente présentation et être poli

Démarches

- Contacter le service apprentissage/CAD
- Entretien individuel et personnalisé
- Aide à la recherche d'une entreprise d'accueil

Contenu de la formation

Enseignement professionnel

- UP1 : Réception et suivi des commandes
- UP2 : Mise en valeur et approvisionnement
- UP3 : Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat

Enseignement général

- U4 : Prévention – Santé - Environnement
- U5 : Français, histoire-géographie-enseignement Moral et civique
- U6 : Mathématiques et physique-chimie
- U7 : Education physique et sportive
- U8 : Langue vivante étrangère
- UF : Langue vivante

Missions en entreprise

- Vente : accueillir le client, rechercher les besoins, présenter les produits, argumenter et conclure la vente
- Accompagner la vente : proposer et développer les services liés aux produits, actualiser le fichier client, participer aux manifestations, recevoir les réclamations courantes
- Réception, stockage et expédition des produits
- Gestion de stocks : suivi des entrées/sorties de produits et commandes
- Mise en rayon, en vitrine, garnissage des étals - mise en valeur des produits
- Etiquetage et contrôle de l'étiquetage
- Application des règles d'hygiène et de conservation
- Préparation et nettoyage des équipements et locaux

Objectifs de la formation

Être capable :

- d'accueillir, conseiller le client, le guider dans ses choix et conclure la vente.
- de proposer des services liés aux produits et contribuer à la fidélisation de la clientèle.
- d'appliquer les règles d'hygiène : règles de conservation applicables au produit, méthodes de nettoyage et désinfection des matériels et des locaux, manipulation des produits.
- de réceptionner, stocker et ranger les produits : suivre les entrées et sorties
- de suivre les familles de produits : étiquetage, mise en valeur, compléter l'assortiment...

Validation de la formation

Cette formation est validée par le diplôme de **CAP Employé de vente spécialisé**, de niveau 3.



Type de contrat et conditions d'accès

Durée	2 ans
Validation blocs de compétences	Non
Equivalence	Formation diplômante de niveau 3.
Suite de parcours et débouchés	<p>Poursuite des études en 1 an en MC (mention complémentaire) ou en 2 ans en bac pro.</p> <p>Le titulaire du diplôme peut exercer les métiers d'employé de vente, équipier polyvalent, employé libre-service et caissier.</p> <p>https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34947/</p>
Délai d'accès	Délais liés à l'instruction et à la validation du dossier d'inscription.
Contact	service-apprentissagecad@cma-gers.fr
Méthodes mobilisées	Présentiel
Accessibilité aux personnes handicapées	Contactez le référent handicap : r.steyskal@cma-gers.fr
Modalités d'évaluation	Examen ponctuel ou contrôle en cours de formation
Prérequis	Aucun
Prérequis au contrat d'apprentissage	<ul style="list-style-type: none">- 15 ans et avoir terminé la classe de 3^{ème}- 16 à 29 ans révolus- Sans limite d'âge pour les travailleurs handicapés (RQTH)
Prérequis au contrat de professionnalisation	<ul style="list-style-type: none">- 16 à 25 ans révolus- A partir de 26 ans :<ul style="list-style-type: none">o Demandeurs d'emploi de 26 ans et pluso Bénéficiaires du RSA (Revenu de solidarité active)o Bénéficiaires de l'Allocation de solidarité spécifique (ASS) ou de l'Allocation aux adultes handicapés (AAH)
Unités accessibles par mobilisation du CPF ou financement individuel	Tous les salariés et demandeurs d'emploi de plus de 16 ans
Tarif	<p>6100 € / an</p> <p>Prise en charge complète pour un contrat d'apprentissage Prise en charge partielle ou totale pour tout autre dispositif selon la situation et le statut du candidat : nous consulter</p>

Nom du certificateur : Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse

Date d'enregistrement de la certification : 21/11/2019

