

## Que fait-on en entreprise ?

Le vendeur accueille et informe le client.

Le vendeur présente les caractéristiques particulières des produits, conseille le client et conclut la vente.

Le vendeur propose des services d'accompagnement de la vente et contribue à la fidélisation de la clientèle.

Le vendeur participe aussi à la réception des produits, à la présentation et la mise en valeur de ceux-ci, et à la préparation des livraisons.

Le vendeur effectue la préparation des produits frais.



## Les secteurs d'activités

- Boulangerie
- Pâtisserie - Chocolaterie - Confiserie
- Glacerie
- Charcuterie - Traiteur
- Boucherie - Charcuterie
- Commerce de fruits et légumes
- Rayon «produits frais» supermarché
- Poissonnerie
- Fromagerie - Crèmerie



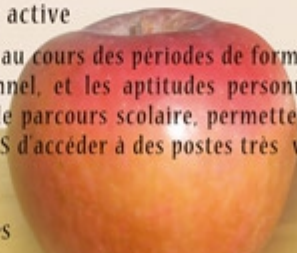
## Et après l'obtention du CAP ?

### 1. Entrée dans la vie active

L'expérience acquise au cours des périodes de formation en milieu professionnel, et les aptitudes personnelles développées durant le parcours scolaire, permettent au titulaire d'un CAP EVS d'accéder à des postes très variés d'employé de vente.

### 2. Poursuite d'études

Pour les élèves qui réussissent le mieux, une demande de poursuite d'étude sera possible pour accéder éventuellement en Baccaauréat Professionnel.



# CAP Employé de Vente Spécialisé

Option A :  
Produits alimentaires



Le goût de la vente !



LYCÉE PROFESSIONNEL  
RUE MARCEL GOULETTE  
DUPARC 97438 SAINTE MARIE

Tél: 0262 93 17 00 • Fax: 0262 53 71 57



## Qu'est-ce que le CAP EVS option A ?

### Employé de Vente Spécialisé en produits alimentaires

Il s'agit d'une formation professionnelle préparée en deux ans. Elle débouche sur un certificat d'aptitude professionnelle qui donne au titulaire une qualification d'Employé Spécialisé.

### Les qualités requises

Pour entrer dans la section E.V.S et y réussir, il est nécessaire de posséder certaines qualités telles que :



## Enseignement hebdomadaire

<u>Enseignement général</u>	Horaires	<u>Enseignement Professionnel</u>	Horaires
Français-Histoire-Géographie	4h	Prévention-Santé-Environnement	1h
Mathématiques-Sciences Physiques	4h	Enseignement Technologique et Professionnel	17h
Anglais	2h	Education Civique Juridique et Sociale	0,5h
Arts Appliqués	2h	Projet Pluridisciplinaire à Caractère Professionnel	1h30
Education Physique et Sportive	2h30		

Le diplôme est délivré dans le cadre du **Contrôle en Cours de Formation**, une évaluation sur 2 ans au Lycée et en entreprise.

## Période de formation en milieu professionnel

### 16 semaines dans le point de vente

8 semaines en 1ère année et 8 semaines en 2ème année

Uniquement dans des entreprises de commerce où la relation client-vendeur existe :

- Magasin de proximité
- Magasin de détail spécialisé
- Petite, moyenne ou grande surface
- Ilot de vente des grands magasins

### Développement des qualités professionnelles :

- Présentation soignée, sens de l'esthétique
- Aisance dans la relation à l'autre et le contact
- Capacité d'écoute, serviabilité, disponibilité, sourire
- Goût pour l'action, sens de l'entreprise
- Adaptabilité à des situations diverses et inattendues

### Développement des compétences du métier :

- Appliquer les règles d'hygiène
- Réceptionner, stocker, expédier des produits
- Suivre les familles de produits alimentaires
- Vendre et accompagner la vente, proposer des services

© Dufner/Carpin Lycée Amelin Nov 2012

