

**OBJECTIF : Former au métier
de *vendeur***



Le métier :

Premier contact avec un client potentiel, le vendeur l'accueille, analyse sa demande, le motive dans le but de lui vendre sa marchandise. Il participe à l'approvisionnement, à la gestion des produits, à leur présentation marchande.

La vente est un **métier dynamique**, une activité de contact.

Les qualités requises :

- sens du contact,
- adaptabilité,
- facilité d'élocution,
- bonne capacité de travail en équipe et autonomie.

Les entreprises d'accueil :

Commerce de détail spécialisé ou polyvalent, magasin de proximité, petite, grande ou moyenne surface spécialisée ou non, îlots de vente des grands magasins etc.

La formation :

<p><u>Enseignement professionnel en CAP</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ** Pratique de la vente et des services liés, ** Travaux professionnels liés au suivi des produits alimentaires et à l'hygiène <p>(option A)</p> <ul style="list-style-type: none"> ** Pratique de la gestion d'un assortiment <p>(option B)</p> <ul style="list-style-type: none"> ** Vie sociale et professionnelle. ** Epreuve juridique et économique. 	<p><u>Enseignement général :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ** français, ** histoire géographie, ** math sciences ** langue vivante, ** éducation physique.
--	---

L'après CAP

Cette formation peut être complétée par une **Mention Complémentaire (1 an) vendeur spécialisé en Alimentation (après un CAP option A)**, ou par un **bac pro Commerce ou Services en 2 ou 3 ans**, selon résultats obtenus aux tests de positionnement