

CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ

Option A : PRODUITS ALIMENTAIRES EN 1 AN

LES OBJECTIFS

- **Le titulaire du CAP Employé de vente spécialisé en produits alimentaires est un employé qualifié dans la vente de contact et la vente visuelle de produits alimentaires.**
- **Il accueille et informe le client.**
- **Il présente les caractéristiques techniques et commerciales des produits.**
- **Il conseille le client et conclut la vente.**
- **Il propose des services d'accompagnement de la vente et contribue à la fidélisation de la clientèle.**
- **Il participe à la réception, à la préparation, à la mise en valeur, et à l'expédition des produits.**

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

Durée :

- 420 heures
- 12 semaines au CFA
- 35 heures de cours par semaine

Rythme de l'alternance :

- 1 semaine au CFA
- 2 semaines en entreprise

PROFIL DU CANDIDAT

- Jeune de moins de 26 ans
- Être titulaire d'un autre diplôme (de niveau V ou plus)

ADMISSION

- Un contrôle des connaissances générales
- Un entretien de motivation
- Après, signature d'un contrat d'apprentissage entre le candidat et son futur employeur

TYPE DE CONTRAT

Contrat d'apprentissage. C'est un contrat de travail qui permet au jeune l'obtention d'une qualification professionnelle sanctionnée par ce diplôme.

Le vendeur effectue l'acte de vente (accueil, recherche des besoins, conseil, présentation du produit) et assure l'approvisionnement, la mise en rayon et l'entretien du magasin. Le métier exige un sens de l'organisation, une bonne communication, de la patience, de la courtoisie, de la bonne humeur

RÉMUNÉRATION

Calculée en pourcentage du SMIC (sauf dispositions plus favorables de la convention collective). Elle varie en fonction de l'âge de l'apprenti et de sa progression dans le cycle de formation.

Age	Salaire en % du SMIC
Jusqu'à 17 ans	37%
18 à 20 ans	49%
21 ans et plus	61%

À titre indicatif, le SMIC horaire brut est de 9.67 €/heure au 1^{er} janvier 2016 soit 1466.62 € brut mensuel pour une durée légale de 35 heures hebdomadaires

* Majoration de 15 points si le jeune est titulaire d'un diplôme du même secteur professionnel

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Devenir vendeur(se) dans tous types de commerce alimentaire.

SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Essentiellement dans les entreprises de distribution, du commerce de détail spécialisé ou polyvalent
- Dans les services vente d'entreprises de production
- Éventuellement dans les entreprises de vente en gros ou demi-gros ou les groupements au service des détaillants ou des utilisateurs professionnels

LA FORMATION :

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Pratique de la vente et des services liés
- Environnement économique, juridiques et sociales des activités professionnelles
- Prévention Santé Environnement
- Travaux professionnels liés au suivi des produits alimentaires et à l'hygiène

POURSUITE D'ÉTUDES

Première Bac professionnel Commerce

RENSEIGNEMENTS

CAMPUS DES MÉTIERS

CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS DE LA CMA 29

24, route de Cuzon - cs21037

29196 QUIMPER CEDEX

☎ : 02 98 76 46 35

Site Internet : www.campusdesmetiers29.bzh

☎ : 02 98 76 46 58

@ : cfa@cma29.fr