

○ Contexte professionnel – Finalité du diplôme :

Le titulaire du CAP Employé de Vente Spécialisé option B Produits d'Équipement Courant exerce son activité dans les entreprises de commerce de détail, quelle que soit sa taille, telles que : magasins de proximité, petites et grandes surfaces, îlot de vente des grands magasins, boutiques traditionnelles, marchés etc. Il a pour rôle d'accueillir et d'informer le client.

○ Conditions de travail :

L'activité de ce métier varie selon la taille de la structure (parfumerie, vêtements, bijoux etc.) et il y a contact avec les clients.

Elle s'exerce parfois en horaires fractionnés, soumis à des variations saisonnières (fêtes de fin d'année, soldes etc.). L'activité implique une station debout prolongée.

○ Fonctions et missions dans l'entreprise

Le professionnel doit accueillir le client et identifier ses besoins. Il présente les caractéristiques techniques, conseille des produits et conclut la vente. Il effectue ensuite les opérations d'encaissement. Il réceptionne les marchandises, les produits et contrôle la conformité des livraisons. Enfin, il prépare la mise en rayon (étiquetage, antivol etc.) et effectue le rangement et l'approvisionnement des rayons (réassort).

○ Qualités requises :

- Souriant, aimable
- Sérieux
- Présentation soignée
- Bonne résistance physique et nerveuse
- Bonne expression orale
- Maîtrise des techniques de vente
- Rigueur pour mener à bien les opérations d'encaissement et la gestion des stocks

○ Conditions d'admission :

- Avoir minimum 16 ans et moins de 26 ans.
- Niveau minimum fin de 3^{ème}, formation en 2 ans.
- Avoir déposé un dossier de candidature à l'ICF/C.F.A.I.
- Avoir signé un contrat d'apprentissage avec une entreprise. L'ICF peut vous apporter une aide individuelle dans votre recherche d'entreprise.

○ Suite dans les études après l'obtention du diplôme :

- BAC Pro Commerce
- BAC Pro Vente (Prospection, Négociation, Suivi Clientèle)
- BTS Négociation et Relation Client

○ **Durée de la formation :**

- 2 ans de formation alternée :
- 2 semaines en entreprise
- 1 semaine à l'ICF (Soit environ 24 semaines à l'ICF sur les 2 années de formation)

REGLEMENT D'EXAMEN			Durée de l'épreuve
INTITULE DES EPREUVES	COEF	TYPE D'EPREUVE	
DOMAINE PROFESSIONNEL :			
PRATIQUE DE LA VENTE ET DES SERVICES LIES	8	Ponctuelle	
PRATIQUE DE LA GESTION D'UN ASSORTIMENT	6	Ponctuelle écrite	
ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET SOCIAL DES ACTIVITES PROFESSIONNELLES	2	Ponctuelle	
DOMAINES GENERAUX :			
Expression française	3	Ponctuelle écrite	
Mathématiques	2	Ponctuelle écrite	
Vie sociale et professionnelle	1	Ponctuelle écrite	
Éducation Physique et Sportive	1	Ponctuelle	
Epreuve facultative de langue vivante étrangère	/	Ponctuelle orale	

○ **Examen :**

Validation du diplôme en épreuves ponctuelles.

○ **Taux de réussite à l'examen :**

<http://www.icf-beziers.fr/4-13413-Resultats-et-distinctions.php>

