

# VENTE ET COMMERCE



FORMATIONS PROPOSEES AU CECOF	NIVEAU D'ÉTUDE	NIVEAU D'ENTRÉE	DURÉE DES FORMATIONS	TYPE DE CONTRAT
CAP Employé de vente spécialisé (2 options)	V	APRES LA 3 <sup>e</sup>	2 ans	Apprentissage
CAP Employé de commerce multi-spécialités	V	APRES LA 3 <sup>e</sup>	2 ans	Apprentissage
Bac Pro Technicien Vente et Conseil en Produits Alimentaires Bac Pro Commerce	IV	CAP ou APRES LA 3 <sup>e</sup>	2 ans après le CAP ou 3 ans	Apprentissage

## ▶ LE MÉTIER :

Le vendeur, aussi appelé employé de commerce, employé de libre-service ou vendeur spécialisé, reçoit les clients dans une boutique ou en rayon d'un magasin.

Son rôle est d'aider le client à faire son choix en le conseillant sur les articles qui pourraient lui convenir; ce qui implique une excellente connaissance des produits mis en vente.

Le conseil représente une part importante du travail de vendeur. En boutique traditionnelle, grand magasin, grande surface ou magasin spécialisé, le quotidien est différent.

Dans une petite structure ou une boutique, l'employé peut être chargé de l'encaissement. Il dépend alors directement du gérant, du directeur ou du propriétaire du magasin.

La tâche de l'employé de vente en grandes surfaces est sensiblement différente. Outre le conseil aux clients, il est amené à approvisionner et agencer les rayons, sous la responsabilité d'un chef de rayon.

## ▶ QUALITÉS REQUISES :

- Sens du contact et du service,
- Honnêteté et autonomie,
- Aptitude au commerce,
- Sens développé de l'écoute et du conseil,
- Bon langage clair et précis,

## ▶ COMMENT INTÉGRER UNE FORMATION DE VENDEUR ?

- Chercher dès que possible un employeur dans les métiers de la vente.
- Contacter la Chambre de Métiers ou la Chambre de Commerce et d'Industrie pour obtenir un contrat d'apprentissage.
- Signer le contrat d'apprentissage avec votre futur employeur. Le contrat peut débuter à partir du 1er juillet.
- La Chambre Consulaire enregistre le contrat et le fait parvenir au CECOF.
- Le CECOF envoie une convocation pour la rentrée scolaire.

## ▶ MATIÈRES ENSEIGNÉES :

Domaine professionnel :

- Pratique de la vente et des services liés,
- Travaux professionnels liés au suivi des produits alimentaires et à l'hygiène.
- Pratique de la gestion d'un assortiment.
- Pratique de la réception des produits et de la tenue du linéaire/du rayon,
- Pratique de l'information client,
- Pratique de la tenue de caisse,
- Connaissance de l'entreprise.

Domaines généraux:

- Expression française et connaissance du monde
- Mathématiques / Sciences Physiques
- Education Physique et Sportive
- Langues vivantes: Anglais et Espagnol

## ▶ LES DIFFÉRENTS CAP

- CAP Employé de vente spécialisé option A (produits alimentaires)
- CAP Employé de vente spécialisé option B (Produits d'équipements courants)
- CAP Employé de commerce multi spécialités (Grandes surfaces)
- Bac Pro Commerce
- Bac Pro Vente Conseil Qualité en Produits Alimentaires

## ▶ POURSUITE DE LA FORMATION (Après un CAP)

- Bacs Pro Commerce - Vente et conseil
- BTS Management des unités commerciales ...

## ▶ LA RÉMUNÉRATION D'UN APPRENTI

Âge	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année	3 <sup>ème</sup> année
- 18 ans	25% du SMIC	37% du SMIC	53% du SMIC
18 - 21 ans	41% du SMIC	49% du SMIC	65% du SMIC
21 ans et +	53% du SMIC	61% du SMIC	78% du SMIC