CAP Employé de Vente Spécialisé A Produits alimentaires

Votre objectif :

Acquérir des aptitudes et compétences professionnelles et techniques en vue de les valider par le **CAP Employé de Vente Spécialisé en produits alimentaires** (EVS option A).

Placé sous l'autorité du commerçant ou du responsable du point de vente, **le vendeur accueille et informe le client**. Il lui présente les caractéristiques des produits, le conseille et, après avoir éventuellement pesé, coupé ou tranché les denrées, il réalise la vente elle-même. Il contribue également à la fidélisation de la clientèle. Il surveille l'état des réserves et des chambres froides ainsi que l'état marchand des rayons, et nettoie les équipements, le matériel et l'espace de vente. Il procède au comptage des produits en vue de l'inventaire et des achats à effectuer. Il participe par ailleurs à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits, et, le cas échéant, à leur expédition. L'employé de vente travaille dans les commerces alimentaires de détail et chez les grossistes de produits frais ou secs.

APPRENTISSAGE

Durée de la formation :	22 semaines (800 h au CFA) sur 2 ans Durée modulable suivant les résultats des positionnements initiaux
Rythme :	1 semaine au CFA/3 semaines en entreprise
Prochaine session :	octobre, novembre et entrée tout au long de l'année
Lieu :	CFA/Bethoncourt
Modalités pédagogiques :	positionnement initial (logique, mathématiques et français), enseignement théoriques 3 jours/semaine, enseignement pratique 2 jours/semaine, action de formation en situation de travail (AFEST) examen de l'Education nationale (CCF).

Contenu :

- Pratique de la vente et du contact client, législation du commerce, PSE, EEJ,
- Travaux professionnels liés au suivi des produits alimentaires et à l'hygiène,
- Français, histoire et géographie, mathématiques,
- EPS, langue vivante (Anglais).

CETTE FORMATION EST ENTIEREMENT MODULABLE

Après une immersion d'une journée en atelier professionnel avec un formateur-métier, suivie d'un entretien afin de définir **les aptitudes et compétences à acquérir pour mener à bien votre projet de formation**, nos équipes pédagogiques élaborent **un parcours de formation personnalisé adapté** à vos besoins et vos contraintes (professionnelles et/ou personnelles). Nos équipes administratives vous proposent **des solutions et un accompagnement individuel** au montage financier et à la prise en charge de votre projet de formation. Contactez-nous !

Contact CFA
Gérard FUGAGNOLI / Isabelle
gfugagnoli@cfa-montbeliard.org
iluco@cfa-montbeliard.org
03 81 97 36 37

CFA du Pays de Montbéliard
Rue des Frères Lumière
25200 BETHONCOURT
03 81 97 36 37
www.cfa-montbeliard.org

Pays de Montbéliard Centre de Formation d'Apprentis
OPÉRATEUR DE COMPÉTENCES DES ENTREPRISES DE PROXIMITÉ
l'Opcommerce Opérateur de compétences
RÉGION BOURGOGNE FRANCHE COMTE
l'Europe s'engage en Bourgogne-Franche-Comté
Fonds social européen

CAP Employé de Vente Spécialisé A Produits alimentaires

APPRENTISSAGE

Compétences professionnelles :

Appliquer les règles d'hygiène et de conservation	*Identifier les règles d'hygiène et appliquer les méthodes de nettoyage*
	Appliquer les procédure de réception spécifiques aux produits alimentaires
	Veiller à l'état de conservation des produits alimentaires
	Préparer, présenter et conditionner les produits alimentaires pour la vente
Réceptionner, stocker et expédier les produits alimentaires	*Réceptionner, vérifier (quantité, qualité) et ranger les produits*
	Maintenir les réserves en état correct
	Transporter les produits vers la surface de vente ou la vitrine
	Manutentionner et stocker les produits
	Préparer les produits et confectionner les colis en vue d'une expédition
	Etablir les documents d'expédition
	Mettre à disposition les colis
Suivre les familles de produits alimentaires	*Repérer les caractéristiques du point de vente alimentaire*
	Identifier l'assortiment, les familles de produits
	Relever les attributs des produits et les relier aux arguments de vente
	Etiqueter, tenir à jour la signalétique
	Compléter l'assortiment en rayon/vitrine et mettre les produits en valeur
	Participer aux commandes de renouvellement
	Maintenir l'attractivité du point de vente
	Participer à la lutte contre la démarque
	Participer à l'inventaire
Vendre	*Accueillir le client, identifier ses besoins et lui présenter les produits*
	Démontrer, argumenter et conclure la vente
	Emballer le produit et prendre congé
Accompagner la vente	*Exploiter l'environnement informatif du point de vente*
	Mettre en place/développer les services liés aux produits et aux prix
	Développer les services liés aux clients, actualiser le fichier clients
	Recevoir les réclamations courantes
	Participer aux manifestations évènementielles ou promotionnelles

S'inscrire

- Sur présentation du contrat signé. Pas de date limite de signature des contrats

Les conditions d'accès

- Etre âgé de 15 à 29 ans au moment de la signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
- Sans limite supérieure d'âge pour les candidats ayant une RQTH.
- Locaux accessibles aux publics en situation d'handicap.
- Eventuellement, entretien individuel, atelier d'aide à la recherche de contrat d'apprentissage, découverte d'atelier professionnels, portes ouvertes.

CFA du Pays de Montbéliard
Rue des Frères Lumière
25200 BETHONCOURT
03 81 97 36 37
www.cfa-montbeliard.org

CFA Pays de Montbéliard Centre de Formation d'Apprentis
OPÉRATEUR DE COMPÉTENCES DES ENTREPRISES DE PROXIMITÉ
l'Opcommerce Opérateur de compétences
RÉGION BOURGOGNE FRANCHE COMTÉ
Fonds social européen
l'Europe s'engage en Bourgogne-Franche-Comté