

OBJECTIF DE LA FORMATION

La formation va te permettre d'apprendre à vendre un produit non alimentaire en utilisant différentes techniques de vente. Tu apprendras également à gérer ton point de vente (réapprovisionnement, mise en rayon, mise en valeur des produits).

En clair...

VOUS AVEZ ENVIE DE :

Accueillir, informer et conseiller un client

Réaliser et conclure des ventes

Participer à l'approvisionnement et la gestion des marchandises

Rendre attractif l'espace de vente

Apprendre à présenter des produits dans un point de vente

Participer à la digitalisation de la vente (utilisation des réseaux sociaux pour développer les ventes)



Vers quels métiers ?

EMPLOYÉ DE LIBRE SERVICE

VENDEUR CONSEIL DANS DE PETITES UNITÉS DE VENTE (BOUTIQUE)

VENDEUR QUALIFIÉ EN LIBRE SERVICE ASSISTÉ

- HABILLEMENT
- SPORT
- BRICOLAGE
- TÉLÉPHONIE

EMPLOYÉ DE VENTE POLYVALENT

Certificat d'Aptitude Professionnelle

Equipier Polyvalent du Commerce

Formation complète en 2 ans

EN VENTE PRODUIT COURANT

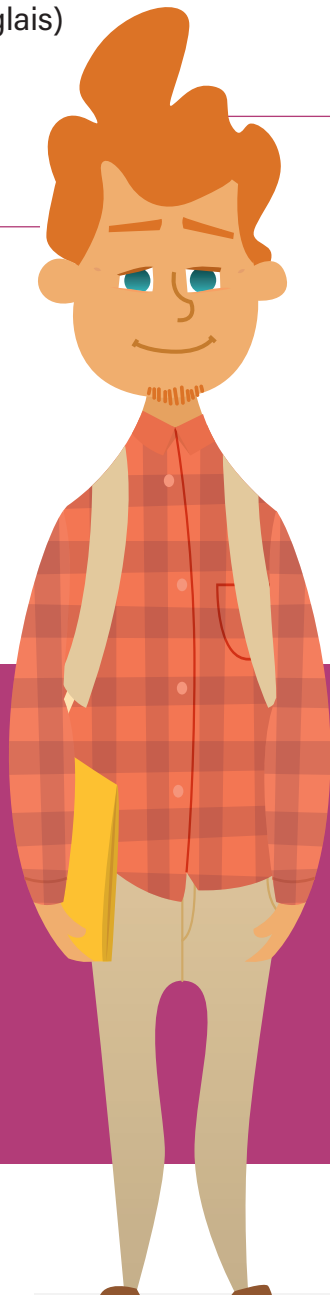


LA FORMATION

58 semaines de formation au lycée réparties sur 2 années.

- Enseignements professionnels et co-intervention
 - Vente
 - Prévention-santé-environnement
- Français, histoire-géographie
- Enseignement moral et civique
- Langue vivante A (Anglais)
- Arts appliqués et culture artistique
- Économie-gestion
- Éducation physique et sportive
- Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation

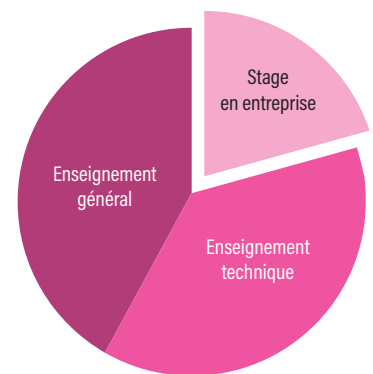
Ton parcours
Titulaire du
DNB
(Diplôme National du Brevet)



Et après ?

80%
deviennent
ACTIFS
après le CAP

20%
continuent en
BAC PRO



LES +

- 16 SEMAINES de formation en milieu professionnel
- Classe entière à effectif réduit (12 élèves)
 - Diversité des choix d'entreprise pour exercer le métier
- Poursuite d'études possibles au LPH (BAC Pro métiers de l'accueil)