

Commerce

CFA de Dinan-Aucaleuc

Professionnel(le) qualifié(e) à l'écoute du client, le(la) vendeur(vendeuse) est loin du stéréotype du baratinier !
Goût du contact et de la communication, sensibilité à la satisfaction du client sont les maîtres mots de ce métier.

BAC PRO commerce

Enseignements professionnels :

Animation (ambiance, signalétique, attractivité, préparation et mise en œuvre d'actions, évaluation), gestion (réassort et approvisionnement, commandes et réception, contrôle). Espace de vente et implantation de produits, opérations de règlement, gestion de stocks, inventaire. Gestion de l'unité : mesure d'une performance, comparaison d'objectifs. Hygiène et sécurité, vente (préparation, présentation du produit, argumentation et conseil, auto-évaluation), conclusion ; réclamations (Demande appliquée au point de vente, l'offre de l'unité commerciale : positionnement, assortiment), mercatique (emballage, conditionnement, prix, distribution, communication et fidélisation ; application à un produit). Le (la) titulaire du bac pro commerce ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client. C'est un(e) employé(e) commercial(e) qui intervient dans tout type d'unité commerciale, physique ou virtuelle, afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Son activité consiste, au sein de l'équipe commerciale de l'unité, à : participer à l'approvisionnement, vendre, conseiller et fidéliser, participer à l'animation de la surface de vente, assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction. Il est autonome en entretien de vente, mais il exerce son activité sous l'autorité d'un(e) responsable.

CAP employé(e) de vente option A : produits alimentaires

En dehors des formations d'enseignement général, l'enseignement technologique et professionnel apporte des connaissances sur : la nutrition, l'hygiène et la prévention ; la qualité alimentaire et son maintien lors de la commercialisation ; la réception, la mise en stock et l'expédition ; le suivi d'assortiments (attractivité du point de vente, actions promotionnelles, démarque), la vente, la communication orale et écrite, l'approche et le déroulement de la vente, l'accompagnement de la vente.

CAP employé(e) de vente option B : équipements courants



En dehors des formations d'enseignement général, l'enseignement technologique et professionnel apporte des connaissances sur : la réception et le stockage des marchandises, les techniques de vente et de commercialisation, la vente et son accompagnement, l'approche et le déroulement de la vente, les supports d'information et les services à la clientèle.

CAP employé(e) de vente option C : multispécialités

Les apprenti(e)s apprennent à tenir une réserve. Ils(elles) connaissent les différents documents utilisés, mettent en stock des produits, apprennent à manutentionner des produits. Au programme encore, l'approvisionnement du rayon, le merchandising (rangement, présentation des produits), le mobilier utilisé et l'étiquetage. Sont étudiés des exemples de présentations événementielles et la réglementation en matière de prix et d'étiquetage ainsi que l'utilisation de la caisse enregistreuse et du matériel périphérique. La formation porte aussi sur la communication, les connaissances économiques, juridiques et sociales.



Préparez votre avenir avec le CFA de Dinan-Aucaleuc

Commerce

DÉBOUCHÉS

Les titulaires du CAP option produits alimentaires ont de nombreuses opportunités : un jeune formé à ce métier n'a donc pas de difficultés à trouver un emploi salarié dans une entreprise artisanale.

Les titulaires du CAP option produits d'équipements courants exercent dans les entreprises de commerce de détail, quelle que soit leur taille : magasins de proximité sédentaires ou non ; petites, moyennes ou grandes surfaces spécialisées ; îlots de vente des grands magasins. Ils occupent des postes de vendeurs(vendeuses) ou d'employé(e)s de libre-service.

L'employé(e) de commerce peut travailler dans les petites surfaces de proximité, dans les grands magasins, les supermarchés, les maxi-discompteurs, les magasins à succursales.

Les employés commerciaux sont assistants de vente, conseillers, adjoints du responsable de vente de petites unités commerciales et peuvent exercer dans une entreprise de distribution ou une entreprise de production avec espace de vente intégré.

Le bac pro commerce prépare à l'intervention dans tout type d'unité commerciale, sédentaire ou non, alimentaire ou non alimentaire, spécialisée ou généraliste, en libre-service ou en vente conseil.

Possibilité de préparer :

- BTS Management des unités commerciales (2 ans)
- BTS Négociation et relation client (2 ans)

VIE ACTIVE



CAP employé(e) de vente
 A : produits alimentaires
 B : produits d'équipements courants
 C : multispécialités
 2 ans

SORTIE COLLÈGE

* En 2 ans si obtention du CAP Vente et/ou BEP Vente action commerciale

Contact : Séverine CROCHETET
 Tél. 02 96 39 60 34 - Fax 02 96 85 25 91
 cad@cma-22-dinan.fr
 CFA-Chambre de Métiers et de l'Artisanat
 La Croix Fresche Blanc - AUCALEUC
 BP 43155 - 22103 DINAN cedex

