



CAMPUS MÉTIERS MARZY

21 Rue des Carrières - 58180 MARZY

03.86.60.83.66

contact@campusmetiersmarzy.com

www.campusmetiersmarzy.com

VENTE /COMMERCE

Le vendeur est l'interlocuteur privilégié du client, ses atouts sont l'amabilité et sa qualité de service.

CARACTÉRISTIQUES DU MÉTIER

Le travail du vendeur varie considérablement suivant la structure où il est employé : Boutique traditionnelle, grand magasin, grande surface ou magasin spécialisé dans un type de produits (vêtements, jouets, loisirs, bricolage, micro-informatique, alimentaire...).

Dans tous les cas, le vendeur doit avoir une excellente connaissance des produits qu'il vend.

Face à une clientèle informée et exigeante, il doit savoir argumenter et adapter son discours en fonction des besoins de la clientèle. Il se tient donc informé sur les nouveautés technologiques, les changements de la mode ... Lorsqu'il vend du matériel, il n'hésite pas à faire la démonstration du produit pour le client.

Le vendeur prépare la surface de vente : Il dispose les produits dans les rayons ou la vitrine ; il veille au bon étiquetage et range régulièrement les articles.

Selon l'organisation du magasin, le vendeur peut également assurer les commandes de réapprovisionnement, être chargé de l'encaissement, réaliser l'inventaire des stocks.

La tâche du vendeur en supermarché est sensiblement différente : il passe plus de temps à approvisionner et agencer les rayons qu'à conseiller les clients ; Il est alors placé sous la responsabilité d'un chef de rayon.

COMPÉTENCES TECHNIQUES

- Connaissance des techniques de vente.
- Connaissance des règles d'hygiène : elles doivent être appliquées avec rigueur pour la fabrication des produits comme pour l'entretien du matériel et des locaux.

PARTICULARITÉS DU MÉTIER

- Travail d'équipe
- Travail debout et, selon les lieux, dans une ambiance sonore et lumineuse, avec des périodes de forte affluence
- Horaires de travail : les samedis et veillent de fêtes sont régulièrement travaillés



CAMPUS MÉTIERS MARZY

21 Rue des Carrières - 58180 MARZY

03.86.60.83.66

contact@campusmetiersmarzy.com

www.campusmetiersmarzy.com

CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ OPTION A (Produits alimentaires)

Diplôme national de niveau 3.

Il donne une qualification d'ouvrier ou d'employé qualifié.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Aider à la réception des produits alimentaires, à la vérification.
- Ranger les produits en fonction de leur nature, maintenir les réserves en état correct.
- Transporter les produits vers la surface de vente ou la vitrine.
- Connaître les codes, les guides et les réglementations spécifiques aux métiers de l'alimentation.
- Utiliser de façon appropriée les matériels dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité.
- Identifier l'assortiment des familles de produits alimentaires.
- Étiqueter, tenir à jour la signalétique.
- Compléter l'assortiment en rayon, en vitrine.
- Mettre les produits en valeur.
- Participer aux commandes de renouvellement.
- Maintenir l'attractivité du point de vente.
- Participer à la lutte contre la démarque, à l'inventaire.
- Accueillir, vendre, emballer, encaisser, proposer des services...

QUALITÉS REQUISES

- Excellente présentation.
- Hygiène irréprochable.
- Goût pour les relations humaines.
- Patience et bonne humeur.
- Esprit d'initiative.
- Résistance physique.

CONDITIONS DE LA FORMATION

La formation se déroule en alternance sur 2 ans :

- Au CFA : 400 h / an (en moyenne 1 semaine / mois).
- En Entreprise (en moyenne 3 semaines / mois)

Le maître d'apprentissage est chargé de transmettre son savoir à l'apprenti.

(Formation Adulte possible également).

MATIÈRES AU PROGRAMME

Enseignement Professionnel :

- Travaux Pratiques de Vente
- Technologie de Vente
- Hygiène Alimentaire
- Connaissance de l'Entreprise
- Prévention Sécurité Environnement

Enseignement Général :

- Français
- Mathématiques
- Histoire/Géographie/Education civique
- Sciences Physiques et Chimiques
- Éducation Physique et Sportive



CAMPUS MÉTIERS MARZY

21 Rue des Carrières - 58180 MARZY

03.86.60.83.66

contact@campusmetiersmarzy.com

www.campusmetiersmarzy.com

CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ OPTION B (Produits courants)

Diplôme national de niveau 3.

Il donne une qualification d'ouvrier ou d'employé qualifié.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Aider à la réception des produits, à la vérification.
- Ranger et stocker les produits selon leur spécificité.
- Maintenir la surface de stockage dans un état correct.
- Acheminer les produits vers la surface de vente.
- Connaître les caractéristiques du point de vente.
- Identifier l'assortiment.
- Étiqueter tous les produits, tenir à jour la signalétique.
- Approvisionner le rayon, ou le linéaire.
- Mettre les produits en valeur.
- Réaliser des comptages de produits.
- Maintenir l'attractivité du point de vente.
- Participer à la lutte contre la démarque.
- Aider à la passation des commandes.
- Accueillir les clients, argumenter, emballer, encaisser, proposer des services...

QUALITÉS REQUISES

- Présentation et hygiène irréprochables.
- Patience et bonne humeur.
- Goût pour les relations humaines.
- Esprit d'initiative.
- Résistance physique.

CONDITIONS DE LA FORMATION

La formation se déroule en alternance sur 2 ans :

- Au CFA : 400 h / an (en moyenne 1 semaine / mois).
- En Entreprise : en moyenne 2 semaines / mois.

Le maître d'apprentissage est chargé de transmettre son savoir à l'apprenti.

(Formation Adulte possible également).

MATIÈRES AU PROGRAMME

Enseignement Professionnel :

- Travaux Pratiques de Vente
- Technologie de Vente
- Connaissance de l'Entreprise
- Prévention Sécurité Environnement

Enseignement Général :

- Français
- Mathématiques
- Histoire/Géographie/Education civique
- Sciences Physiques et Chimiques
- Éducation Physique et Sportive



CAMPUS MÉTIERS MARZY

21 Rue des Carrières - 58180 MARZY

03.86.60.83.66

contact@campusmetiersmarzy.com

www.campusmetiersmarzy.com

BAC PRO COMMERCE

Diplôme national de niveau 4.

Il donne un niveau de qualification supérieure.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

ANIMER :

- Organiser l'offre « produits »
- Participer aux opérations de promotion
- Participer aux actions d'animation

GÉRER :

- Approvisionner et réassortir
- Gérer les produits dans l'espace de vente
- Participer à la gestion de l'unité commerciale
- Participer à la gestion et à la prévention des risques

VENDRE :

- Préparer la vente
- Réaliser la vente de produits
- Contribuer à la fidélisation de la clientèle

QUALITÉS REQUISES

- Excellente présentation
- Hygiène irréprochable
- Goût pour les relations humaines
- Patience et bonne humeur
- Esprit d'initiative
- Esprit d'équipe
- Sens des responsabilités
- Résistance physique

CONDITIONS DE LA FORMATION

Prérequis : Pour suivre une formation en BAC-PRO au CFA Polyvalent, il faut déjà avoir un diplôme de niveau 3 (CAP ou BEP) dans la même spécialité, ce qui permet d'intégrer directement la classe de 1ère BAC-PRO.

La formation se déroule en alternance sur 2 ans :

- Au CFA : 1.350 h* au total (en moyenne 2 semaines / mois).

() Particularité du CFA Polyvalent :*

20 % du temps de formation se fait en FOAD donnant la main à l'entreprise pour positionner librement ce temps de formation.

- En Entreprise 2 semaines par mois en moyenne.

Le maître d'apprentissage est chargé de transmettre son savoir à l'apprenti.

MATIÈRES AU PROGRAMME

Enseignement Professionnel :

- Animation d'un point de vente
- Gestion d'une unité de vente
- Pratique de la vente
- Mercatique
- Gestion commerciale
- Communication et technologies appliquées à la vente

Enseignement Général

- Français
- Mathématiques
- Anglais
- Histoire/Géographie
- Économie-Droit
- Éducation Artistique
- Éducation Physique et Sportive