

Les qualités requises

- avoir le sens du contact,
- être aimable,
- aimer rendre service,
- aimer le changement et bouger,
- être motivé par la vente,
- avoir une bonne présentation,
- avoir une bonne santé, être résistant physiquement,
- savoir appliquer les consignes,
- savoir compter,
- être autonome et responsable,
- savoir travailler en équipe,
- savoir supporter les contraintes,
- être rigoureux dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité alimentaire.

2, RUE JEAN MONNET - BP72

61400 MORTAGNE AU PERCHE

Tél. : 02 33 85 18 50

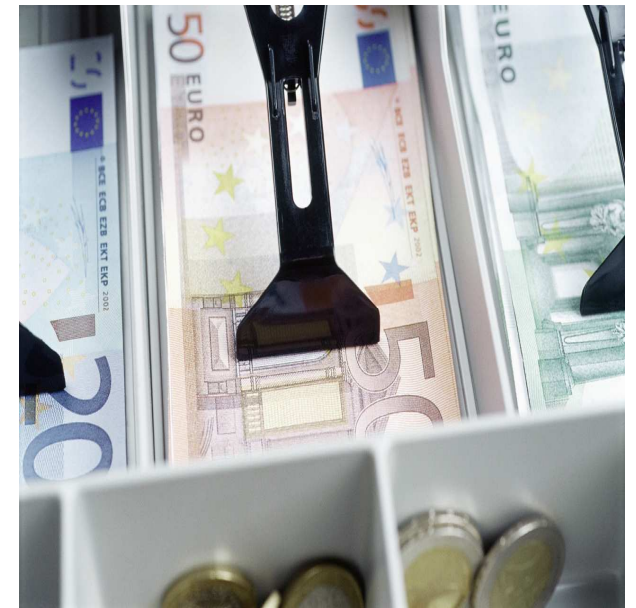
Fax : 02 33 83 54 46

www.etab.ac-caen.fr/lyc-jmonnet



Le C.A.P / E.V.S A

**(employé de vente spécialisé
option produits alimentaires)**



UN
PROJET
POUR **REUSSIR**

Le contenu de la formation

Le diplôme se prépare en 2 ans. Il est délivré dans le cadre des contrôles en cours de formation (C.C.F) au lycée et en entreprise.

Matières obligatoires	Horaires	Coeffi-
<u>Enseignement général</u>		
Français	4h	2
histoire/géographie		
Mathématiques /sciences	4h	2
Langue vivante	2h	
Arts appliqués	2h	
E.P.S (éducation physique et sportive)	2,5h	1
<u>Enseignement professionnel</u>		
Réception /mise en stock	4h	6
Vente	4h	9
P.S.E : (prévention, santé, environnement)	1h	1
Nutrition, hygiène	3h	6
E.E.J.S (environnement économique, juridique et social)	3h	2
P.P.C.P (projet pluridisciplinaire à caractère professionnel)	1h	
Périodes de formation en milieu professionnel (PFMP) : 16 semaines sur 2ans. 1 ^{ère} année : 2+3+3 semaines 2 ^{ème} année : 4+4 semaines		

Les compétences d'un titulaire du C.A.P / E.V.S

- Accueillir, informer et conseiller le client,
- Présenter les caractéristiques des produits et argumenter,
- Conclure la vente,
- Proposer des services d'accompagnement de la vente et contribuer à la fidélisation de la clientèle,
- Participer à la réception des produits, la présentation, la mise en valeur et parfois à la livraison .



La poursuite d'études

Le CAP est un diplôme d'insertion professionnelle, mais il est parfois possible d'intégrer une 1^{ère} BAC PRO commerce, le plus souvent en alternance, ou préparer une mention complémentaire.

Les types d'entreprises :

- magasin de proximité (sédentaire ou non),
- petite, moyenne ou grande surface,
- îlot de vente dans les grands magasins,
- entrepôt ou M.I.N
(marché d'intérêt national).

Les secteurs concernés :

- boulangerie-pâtisserie,
- boucherie- charcuterie, traiteur,
- poissonnerie,
- commerce primeurs,
- chocolaterie, confiserie, glacerie,
- spécialiste café, thé,
- fromagerie, crèmerie,
- épicerie fine,
- rayons alimentaires de la grande distribution.