



CAP EMPLOYE DE VENTE OPTION B SESSION 2020 - 2021

Taux de réussite

100 % en 2020



Taux de satisfaction

88 %



Taux Insertion

Emploi : 40 %

Poursuite d'études : 20 %

Recherche d'emploi : 40 %



Durée et Rythme



Formation en alternance 10 mois
800 heures en centre
560 heures en entreprise
35 h / semaine en présentiel

Dates des sessions

Nous consulter

Coût / Financement :

En fonction de votre statut
formation financée par :
Votre conseil Régional
Pôle Emploi
Votre compte personnel de
formation CPF 21365
Conditions tarifaires sur demande

Conditions particulières :

Les stages en entreprise sont obligatoires, rattrapage des heures non effectuées

FORMATION DIPLÔMANTE NIVEAU V

Certificateur : Ministère de l'Éducation Nationale
Formacode 34502 - Commerce Vente Distribution
Code ROME D1211 – D1212 _ D1214

OBJECTIF DE LA FORMATION

La finalité du CAP Employé de Vente Option B est l'insertion professionnelle en qualité de vendeur dans les magasins de proximité spécialisé, rayons des grandes surfaces spécialisées et rayons des grands magasins des secteurs suivants : équipement de la personne (chaussures, vêtements) ; équipement de la maison (électro-ménager, linge de maison, arts de la table, etc.).

CONTENUS ET DEROULEMENT DE LA FORMATION

DOMAINES PROFESSIONNELS

- Pratique de la vente et des services liés
- Travaux professionnels liés à la relation client et à la contribution à l'utilisation de l'espace commercial et à sa valorisation
- Réception des produits et tenue des stocks
- Environnement économique, juridique et social des activités professionnelles
- Connaissance des Produits - Merchandising - Promotion et Exploitation du lieu de vente
- Environnement économique, juridique et social
- Prévention santé environnement
- Informatique

DOMAINES GENERAUX

- Français + Histoire Géographie
- Mathématiques / Sciences Physiques
- Anglais
- Prévention santé environnement (PSE)
- Communication
- Techniques de recherche d'emploi

Effectif :



10 à 14 personnes

Modalités d'inscription :

- Aucun prérequis de diplôme
- Participer aux tests de positionnement et à un entretien de motivation
- Niveau : satisfaire aux tests d'entrés et à l'entretien de motivation

Parcours de formation

Parcours personnalisé en fonction des prérequis et des tests de positionnement. Individualisation et aide méthodologique

Lieu de formation



La Ligue de l'Enseignement
6 rue Oscar II
0600 Nice

Accessibilité Locaux

Règlementation ERP accessibilité aux personnes à mobilité réduite orientation et adaptation pédagogique possible tuteurée par la référente Handicap

#accessibleatous



INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS

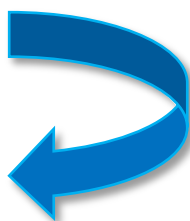
☎ 04.93.18.93.13

serviceformation@liguefolam.org

la Ligue de l'Enseignement

Service Formation

6 rue Oscar II – 06000 Nice



METHODES PEDAGOGIQUES

- Accueil collectif : 100 % présentiel
- Des cours théoriques répartis sur 3 semaines ou 4 semaines
- Des stages en entreprises suivent ces périodes en centre de formation pour valider les apprentissages théoriques. La progression est formalisée par un livret d'accompagnement individuel. La validation lors de l'examen terminal se fait en entreprise. **Les 16 semaines de stage en entreprise sont obligatoires pour se présenter à l'examen**

MOYENS PEDAGOGIQUES & TECHNIQUES

- Salles de formation adaptées au travail individuel ou en groupe
- Salle informatique : 1 poste informatique par candidat
- Bureaux pour des entretiens individuels
- Cours Multi-supports numériques et imprimables

MODALITES D'EVALUATION

Contrôle continu, inscription à l'examen final

Conditions d'obtention du diplôme : une moyenne générale supérieure ou égale à 10 et dans la partie professionnelle supérieure ou égale à 10.

Débouches et poursuites d'études

↳ S'insérer dans la vie active

Le CAP Employé de Vente Option B vise **une insertion directe à la vie active.**

Après avoir obtenu votre diplôme, vous pourrez exercer le métier de vendeur en magasin.

↳ Continuer ses études

Si l'apprenant a un bon niveau scolaire, l'apprenant peut préparer un Bac pro Métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (ex bac pro commerce) Bac pro Technicien conseil

