

► Accès à la formation :

Après la 3^{ème}, la 3^{ème} PFP, la SEGPA, DIMA

► Durée de la formation :

2 ans dont 16 semaines de Périodes de Formation en milieu Professionnel.

► Objectifs de la formation :

Pendant la formation, le contenu de la formation est le suivant :

- Enseignement général, 16 heures : français, mathématiques, langues vivantes, histoire géographique, éducation physique et sportive.
- Enseignement professionnel, 17 heures : vente, accompagnement de la vente, réception des produits, environnement juridique, économique et social.
- Stages en magasin : 16 semaines réparties sur les 2 ans de formation. Ces semaines sont évaluées et obligatoires pour l'obtention du CAP VENTE.

À la fin de la formation, les élèves doivent savoir

-
- Accueillir et informer le client.
- Présenter les caractéristiques techniques et commerciales du produit, conseiller le client et conclure la vente.
- Proposer des services d'accompagnement de la vente et contribuer à la fidélisation de la clientèle.
- Participer à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits et le cas échéant, à l'expédition.

► Débouchés :

- Un métier VENDEUR, employé de vente dans les produits d'équipement courant.
- Une poursuite d'études est possible, préparer un baccalauréat professionnel en 3 ans dans le secteur Métiers de la Relation aux Clients et aux Usagers.

► L'examen :

- Enseignement professionnel : épreuves en CCF, (contrôle en cours de formation),
- Enseignement général : épreuves en CCF, (contrôle en cours de formation), sauf la langue vivante.

► Les plus :

- Domaine professionnel en pleine expansion.



Contact : Lycée des métiers St Vincent de Paul



13, avenue de Reims - CS 60193 - 02207 SOISSONS



stvincentdepaulsoissons.org



03.23.59.96.30



03.23.59.96.39



<https://www.facebook.com/svpsoissons>