



Maison Familiale Rurale Les Deux Vals

1 sous les sangles

25 500 LES FINS

Tel : 03 81 67 06 20

www.mfrlesfins.fr

mfr.les-fins@mfr.asso.fr

MFR
BOURGOGNE
FRANCHE-COMTÉ

CAP

Employé de vente spécialisé Option B: Produits d'équipements courants

Formation en alternance : apprentissage

Objectifs :

Le métier de vendeur est principalement axé sur les relations avec la clientèle. Le vendeur doit savoir être à l'écoute, avoir le sens du contact et conseiller le client : l'objectif est de le satisfaire et de le fidéliser.

Côté magasin, le vendeur assure l'approvisionnement, la gestion des stocks et la mise en rayon. Au quotidien, la vente nécessite de faire preuve de disponibilité, d'être patient mais aussi d'être réactif et de savoir négocier avec les clients.

Etre est capable d'assurer l'accueil, l'information et le conseil des clients. Il a pour objectif de finaliser les ventes. Il participe à la réception et à la présentation des produits tout en veillant à la bonne tenue du point de vente.



Contenu de la formation

Enseignements professionnels :

Travaux Pratiques Vente
Exploitation commerciale
Prévention Santé Environnement
Préparation et exploitation de l'activité en entreprise
Economie Droit

Enseignements Généraux:

Français Histoire-Géographie
Maths - Sciences
Anglais
Informatique
EPS

SUR UN AN DE FORMATION :

13 semaines de formation 34 semaines en entreprise soit 455h de formation
Rythme 1 semaine CFA / 2 semaines entreprise

SPÉCIFICITÉS DE LA FORMATION

Un suivi individuel
Suivi régulier des stages
Association de la pratique et de la théorie
La vie à l'internat
L'apprentissage de la vie de groupe.

Conditions d'entrée:

Être issu de 3ème et avoir au moins 15 ans pour pouvoir signer un contrat d'apprentissage
ou
Avoir 16 ans dans l'année civile d'inscription

Et après :

Bac pro Commerce
Bac Pro Accueil-relation clients et usagers