



### Objectifs

Former à la vente par l'enseignement donné au lycée et par la pratique en magasin.

Le titulaire du **CAP EVS**, option B "**produits d'équipement courants**" doit être capable :

- ▶ d'accueillir et d'informer le client,
- ▶ de réceptionner, de préparer et mettre en valeur le produit,
- ▶ de présenter le produit,
- ▶ et de préparer une livraison.
- ▶ de conseiller le client,

Un atelier découverte "**univers des produits liés à la Petite enfance**" est proposé depuis septembre 2011. Les élèves intéressés peuvent ainsi :

- ▶ découvrir et étudier les produits d'équipement courant de cet univers, par exemple : matériels de puériculture, jouets, vêtements et accessoires pour enfants...
- ▶ préparer et consolider leur formation professionnelle sur le terrain dans des structures distribuant les produits liés à la puériculture et à la petite enfance.

### Public

Jeunes dynamiques, aimant les contacts, sortant de 3<sup>ème</sup> (ou ayant suivi d'autres parcours) et souhaitant entrer rapidement dans la vie active.

### Formation

D'une durée de 2 ans (première et deuxième année) la formation s'articule autour de deux axes :

#### L'enseignement général (14 h par semaine)

- ▶ Français
- ▶ Mathématiques et Sciences Physiques
- ▶ Histoire-Géographie – Education Civique
- ▶ Langues Vivantes : anglais et espagnol
- ▶ Education Physique et Sportive
- ▶ Arts Plastiques

#### L'enseignement professionnel (15 h par semaine)

- ▶ Théorique et pratique en classe :
  - Vente et argumentaire commercial
  - Communication
  - Gestion de l'entreprise
  - Atelier "**découverte des produits liés à la Petite Enfance**" (facultatif)
- ▶ Sur le terrain, en milieu professionnel :  
16 semaines durant les 2 années de formation

### Examen

#### Les épreuves du CAP Employé de Vente Spécialisé

##### ▶ Les Unités Professionnelles (UP)

Epreuves Professionnelles	UP	Coef.	Mode
EP1 : Pratique de la vente et des services liés	UP 1	8*	CCF
EP2 Pratique de la gestion d'un assortiment	UP 2B	6	CCF

\* dont coefficient 1 pour la Vie Sociale et Professionnelle

CCF : Contrôle en Cours de Formation

##### ▶ Les Unités Générales (UG)

Epreuves Générales	UG	Coef.	Mode
EG1 : Français	UG 1	4	CCF
EG2 : Maths & Sciences	UG 2	1	CCF
EG3 : EPS	UG 3	1	CCF

##### ▶ Les épreuves facultatives

Epreuves Générales	Coef.	Mode
Langue vivante	/	Oral (20mn)

#### Les résultats aux examens

- **2016 : 100 %** ● 2015 : 100 % ● 2014 : 95 % ● 2013 : 100 % ● 2012 : 100 % ● 2011 : 100 % ● 2010 : 100 % ●
- 2009 : 100 % ● 2008 : 93,5 % ● 2007 : 100 % ●

### Que faire avec un CAP Employé de Vente Spécialisé ?

Le CAP (Certificat d'Aptitudes Professionnelles) permet avant tout d'entrer dans la vie active mais il est également possible de poursuivre vers le Baccalauréat pour les élèves les plus motivés, les plus studieux et ayant obtenu de bons résultats lors de leur formation.

#### ...Travailler, comme

- ▶ Vendeur
- ▶ Vendeur étalagiste

#### ...ou poursuivre ses études

- ▶ En 1<sup>ère</sup> **Bac Pro Commerce** (cf fiche Bac Pro Commerce)
- ▶ Ou autre Bac Pro de la filière commerciale