



Objectifs

Former à la vente par l'enseignement dispensé au lycée et par la pratique en magasin, lors de stages le titulaire du **CAP E.V.S., option B Produits d'équipement courant** doit être capable :

- ▶ d'accueillir et d'informer le client,
- ▶ de conclure la vente,
- ▶ de présenter le produit,
- ▶ de réceptionner et contrôler des livraisons,
- ▶ de conseiller le client,
- ▶ d'approvisionner la surface de vente.

Les Périodes de Formation en Milieu Professionnel du CAP E.V.S. se réalisent dans des points de vente indépendants ou non, proposant tout type de produits (hors alimentaire) tels que : équipements de la maison, produits culturels, prêt-à-porter, etc...

Les enseignements se déroulent en petit effectif et permettent à chaque élève de progresser dans toutes les matières, dans un cadre bienveillant.

Public

Jeunes dynamiques, aimant les contacts, sortant de 3ème ou ayant suivi un autre parcours et souhaitant entrer rapidement dans la vie active.

Formation

Ce diplôme se prépare en 2 ans.

Sous certaines conditions, il est possible de réaliser ce cursus en 1 an, notamment pour les jeunes ayant déjà obtenu 1 CAP dans une autre spécialité ou sortant d'une classe de 2^{nde}.

La formation s'articule autour de 2 axes :

L'enseignement général (14 h par semaine)

- ▶ Français
- ▶ Mathématiques et Sciences Physiques
- ▶ Histoire-Géographie
- ▶ Langues Vivantes : anglais et espagnol
- ▶ Education Physique et Sportive
- ▶ Arts Plastiques et Cultures Artistiques
- ▶ Prévention Santé Environnement

L'enseignement professionnel (15 h par semaine)

- ▶ Théorique et pratique en classe :
 - ❑ Vente et argumentaire commercial
 - ❑ Communication
 - ❑ Gestion de l'entreprise
 - ❑ Économie-Droit
- ▶ 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	Coef.	Mode
EP1 Pratique de la vente et des services liés	9*	CCF
EP2 Pratique de la gestion d'un assortiment	6	CCF
EP3 Environnement économique, juridique et social des activités professionnelles	2	CCF

* dont coefficient 1 pour la Vie Sociale et Professionnelle

CCF : Contrôle en Cours de Formation

- ▶ Les Unités Générales (UG)

Epreuves Générales	Coef.	Mode
EG1 : Français	3	CCF
EG2 : Mathématiques	2	CCF
EG3 : EPS	1	CCF

- ▶ Les épreuves facultatives

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

Les résultats aux examens

2018 : 100 % ● 2017 : 100 % ● 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'Aptitude Professionnelle) 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

- ▶ Préparation d'une mention complémentaire
- ▶ En 2^{nde} vers un Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente
- ▶ En 1^{ère} **Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente**
- ▶ Ou autre Bac Pro