



CAP

VENTE SPÉCIALISÉE ALIMENTAIRE

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire de ce diplôme accueille et oriente les clients. Il participe à la vente des produits en assurant la mise en rayon et le maintien en l'état de la présentation des marchandises en rayon. Il conseille et sert le client.

Il présente les caractéristiques techniques et commerciales du produit et conclue la vente.

Les qualités requises : rigueur, sens du contact, organisation, bonne hygiène.

CONDITIONS D'ADMISSION

- Sortir de classe de 3^e SEGPA.

FORMATION

Durée de la formation : 2 ans dont 16 semaines de stage en entreprise qui donnent lieu à une évaluation prise en compte pour l'obtention du diplôme.

L'enseignement général	L'enseignement professionnel
<ul style="list-style-type: none"> - Français et histoire-géographie - Mathématiques - Sciences physiques - 1 langue vivante - Arts appliqués - Éducation physique et sportive 	<ul style="list-style-type: none"> - Vente, réception mise en stock - Hygiène et sécurité - Économie et droit

POURSUITE DE LA FORMATION ET DÉBOUCHÉS

- Bac pro commerce
- Bac pro technicien conseil vente en alimentation option produits alimentaires
- BP charcutier traiteur
- Vie active : employé dans une entreprise de commerce alimentaire de détail