



Objectifs de formation

Accueillir, informer, accompagner et conseiller le client tout au long de son parcours d'achat

Assurer la réception et le suivi des commandes et colis

Contribuer à l'approvisionnement et à la mise en valeur de l'unité commerciale

PERIODE DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

Sous statut scolaire

14 semaines
sur 2 ans

Sous statut Apprenti

en alternance
3 jours au lycée
2 jours en entreprise

Types d'organisation

Le titulaire du diplôme exerce son activité dans un cadre omnicanal au sein d'une unité commerciale qui distribue des produits et des services.

Futur emploi

- Employé(e) de libre-service, de grande surface, de rayon
- Équipier de caisse, hôte(sse) de caisse
- Vendeur(se) en produits frais
- Vendeur(se) en produits utilitaires
- Vendeur(se) en prêt à porter

Poursuite d'études

Ce CAP débouche sur la vie active mais il est possible, **sous certaines conditions**, de poursuivre des études en 1 an en MC (mention complémentaire) ou en 2 ans en bac pro :

- MC Assistance, conseil, vente à distance
- Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente option A ou B

Enseignements

Enseignements généraux

Français
Histoire – Géographie
Enseignement Moral et Civique
Mathématiques et Sciences
Langues vivantes (2^{ème} langue facultative)
Arts appliqués
EPS

Enseignements professionnels

Prévention Santé Environnement
UP1 Réception et suivi des commandes
UP2 Mise en valeur et approvisionnement
UP3 Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat