

# ALTERNANCE & APPRENTISSAGE



**CAP**

## EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ

Option A : Produits alimentaires - Option B : Produits d'équipements courants

### → PROGRAMME DE FORMATION

#### Domaine professionnel

- Vente conseil - Environnement économique et juridique-VSP
- Pratique de la gestion d'un assortiment

#### Domaines généraux

- Français et Histoire-Géographie
- Mathématiques-Sciences physiques
- Éducation Physique et Sportive
- Anglais (facultatif)

### → MODALITÉS

#### Organisation et durée

- une semaine en centre de formation
- deux semaines en entreprise

Le CAP Vente se prépare en deux ans.

#### Conditions générales d'admission

- Être âgé de 16 à 25 ans,
- Avoir un niveau de 3ème de préférence,
- Admission après étude du dossier de candidature, évaluation des connaissances et entretien de motivation (avril à septembre),
- Signature d'un contrat d'alternance.

#### Conditions générales d'exercice de la profession

*Option A (produits alimentaires) - Option B (produits d'équipement courant)*

*Le titulaire du CAP Vente travaille en point de vente spécialisé. Son activité s'exerce essentiellement debout et nécessite des déplacements dans l'espace de vente. Il peut être amené à effectuer des livraisons. La tenue et la présentation de cet employé, l'entretien de l'espace de vente, répondent aux exigences notamment en matière d'hygiène. L'employé de vente doit s'adapter aux contraintes saisonnières, et au rythme commercial. Il doit respecter la réglementation des commerces alimentaires et des commerces situés en station touristique (ouverture le dimanche et les jours fériés).*

### LE MÉTIER

Le vendeur exerce ses activités en point de vente spécialisé dans des entreprises de commerce de détail, quelle que soit leur taille.

Il exerce plusieurs des activités suivantes :

- maintien du lieu de vente accueillant
- réception des marchandises
- présentation et mise en valeur des produits
- réapprovisionnement du rayon ou du linéaire
- réassortiment

Il présente les caractéristiques techniques et commerciales des produits, conseille le client et conclut la vente.

Il propose des services d'accompagnement de la vente et contribue à la fidélisation de la clientèle.



## → LA FORMATION PAR ALTERNANCE

Cette voie de formation s'adresse aux entreprises et aux jeunes de 16 à 25 ans. Elle permet d'acquérir à la fois une formation et une expérience professionnelle grâce à :

- une formation générale et professionnelle dans un centre de formation,
- un travail dans l'entreprise pour la mise en pratique.

### Organisation générale :

- une semaine en centre de formation et une ou deux semaines en entreprise (selon le programme),
- ou deux jours en centre de formation et trois jours en entreprise.

## → LE CONTRAT D'ALTERNANCE

C'est un **contrat de travail** de type particulier. Il est à **durée déterminée** et il prévoit la formation pendant le temps de travail. Le jeune alterne ainsi période de formation et période en entreprise.

- Le jeune a le statut de **salarié de l'entreprise**.
- Le salaire est basé sur un pourcentage du SMIC. Il est fixé en fonction de l'âge et de l'ancienneté dans le contrat.
- À la fin du contrat, l'entreprise et le jeune gardent une totale liberté en ce qui concerne une embauche ou une poursuite vers une autre formation en alternance.

## → LES AVANTAGES DE L'ALTERNANCE

### Pour l'entreprise :

- Préparer un jeune adapté aux besoins de l'entreprise.
- Bénéficier d'un coût réduit par des conditions financières intéressantes.
- Utiliser des possibilités de déductibilités fiscales.
- Préparer l'embauche d'un futur salarié directement opérationnel.

### Pour le jeune :

- Acquérir un diplôme tout en travaillant.
- Poursuivre éventuellement vers d'autres diplômes ou titres professionnels.
- Acquérir une qualification professionnelle grâce à l'atout d'une expérience en entreprise.
- Profiter d'un "plus" pour l'insertion professionnelle.

+ de 1 500 formés  
chaque année  
26 diplômes  
et titres  
+ de 80 % de taux  
de réussite  
90% d'insertion  
professionnelle

## La CCI de l'Oise s'investit pour les jeunes :

La CCI de l'Oise représente **19 241 chefs d'entreprises** du département de l'Oise, soit :

- 7 390 commerces
- 3 804 industries
- 8 047 prestataires de services

Elle a son siège à Beauvais et des antennes à Compiègne et Nogent-sur-Oise.

Elle remplit quatre missions :

- former des cadres, techniciens, et salariés en formation initiale et en formation continue en répondant aux besoins des entreprises
- informer et conseiller les entreprises
- participer à l'aménagement et à l'équipement économique de l'Oise, grâce à des infrastructures spécifiques qu'elle crée et gère
- représenter et défendre l'ensemble des entreprises du département auprès des pouvoirs publics.

## UNE ÉQUIPE À VOTRE ÉCOUTE

### CFA de la CCI de l'Oise

68, rue Charles Somasco - Parc d'Activités Sud - 60180 NOGENT-SUR-OISE  
Tél : 03 44 55 99 00 - Fax : 03 44 55 99 09 - cfa@cci-oise.fr - www.oise.cci.fr