

LA VOIE PROFESSIONNELLE

CAP VENTE



« Avec temps et patience, la feuille du murier devient soie » Confucius

LA VOCATION DE LA VOIE PROFESSIONNELLE

- Elle s'adresse à des élèves souvent démotivés par des échecs à répétition et ne trouvant plus sens à leur scolarité.
- Elle utilise une pédagogie inductive permettant la généralisation à partir d'observation ou raisonnement établis sur des cas particuliers, l'élève n'est plus confronté à la difficulté de l'abstraction.
- Elle propose un enseignement concret en relation avec le monde professionnel et ses métiers.
- Elle a été rénovée pour élever le niveau de qualification des jeunes et pour limiter les sorties précoces du système éducatif.
- Elle permet à chacun de reprendre confiance, en consolidant les acquis fondamentaux. Elle met l'élève en réussite par la démarche de PROJET qui dynamise toute la pédagogie de l'équipe enseignante.
- Elle permet d'acquérir des connaissances et des compétences dans un domaine professionnel.

2 parcours sont proposés :

□ **1 CAP en 2 ans** après la 3^{ème} destiné à « ceux qui souhaitent entrer plus vite sur le marché du travail », ce diplôme donne une QUALIFICATION d'ouvrier ou d'employé qualifié dans un métier.

Préparé le plus souvent en 2 ans, il peut aussi être accessible après une 2^{nde} professionnelle, une PASSERELLE est donc ouverte vers la 2^{ème} année de CAP.

De même les titulaires du CAP peuvent envisager une ADMISSION en 1^{ère} BAC PRO avec un avis favorable du conseil de classe.

□ **1 BAC PRO en 3 ans** (alignement sur l'organisation des autres Baccalauréats) permettra l'insertion dans la vie active avec la poursuite d'études supérieures sur étude de dossier.

A mi-parcours les élèves présentent une CERTIFICATION INTERMEDIAIRE, le BEP rénové qui sert à attester les compétences acquises en cours de cursus.

Le diplôme du BAC PRO compte 7 épreuves obligatoires avec possibilité pour l'élève de passer une épreuve facultative.

Depuis 2009 possibilité d'une EPREUVE de RATTRAPAGE pour les candidats ayant obtenu une moyenne générale inférieure à 10 mais ≥ 8 et une note ≥ 10 pour l'épreuve professionnelle

CAP Vente

(Employé de vente spécialisé option B)
Produits d'équipement courant

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les titulaires de ce CAP exercent au sein de magasins spécialisés en produits non alimentaires : équipement de la maison, équipement, équipement de la personne, loisirs...

Le titulaire du diplôme est un collaborateur dont la mission est d'accueillir et d'orienter les clients. Il participe directement à la vente des produits en assurant la mise en rayon, les conseils et les services au client, tout en veillant au maintien en l'état de la présentation marchande du point de vente.

Il est capable de procéder à la réception et au rangement des marchandises, de préparer des lieux de vente, de conduire une action de vente, conseil auprès de la clientèle, de participer à la promotion des ventes et au service après-vente.

POUR QUELS ELEVES ?

Des élèves issus de 3^{ème} ou 3^{ème} DP6 qui souhaitent une insertion rapide sur le marché du travail

QUEL PROFIL ?

Talent de persuasion	Excellence de la présentation	Goût du contact	Dynamisme et résistance physique
Disponibilité	Ecoute active et enthousiasme		

QUELLE ORGANISATION ? QUELS CONTENUS ?

- Enseignement général environ 16h/semaine
- Enseignement professionnel environ 17h/semaine
 - . Entraînement à la vente
 - . Suivi d'assortiments
 - . Entraînement à la réception et à la présentation des marchandises
 - . Environnement économique juridique et social et activité professionnelle.
 - . Prévention Santé Environnement
- Formation en entreprise 16 semaines sur 2 ans
- Examen en C.C.F.

QUELLE POURSUITE D'ETUDES OU DE FORMATIONS ?

1. L'insertion professionnelle est le 1^{er} objectif du CAP. Elle sera assurée par les commerces de détail et les moyennes surfaces.
2. Le CAP peut être suivi d'une spécialisation en préparant une MC (Mention Complémentaire) ou une FCIL (Formation Complémentaire d'Initiative Locale)
3. Pour les élèves présentant un bon dossier scolaire, une motivation confirmée par une grande volonté et capacité de travail, il est possible de rejoindre un BAC PRO (Commerce, Vente ou ARCU) en alternance ou formation scolaire.

MODALITES D'INSCRIPTION :

Pour toute demande d'inscription, il est nécessaire de prendre rendez-vous avec Mme Nicole BIEHLER, directrice adjointe, qui recevra le jeune et sa famille en entretien.