

## Vue aérienne du Lycée

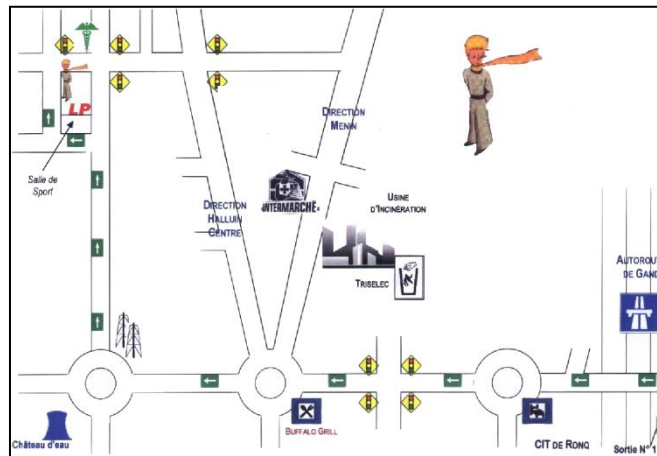


## Internat



## Lignes de Bus

- 🚏 Liane 4
- 🚏 Liane 91
- 🚏 Ligne 38



## LES FORMATIONS DU LYCÉE

### 3<sup>ème</sup> Préparatoire Professionnelle

#### La Filière Bois

- ↳ CAP Menuisier Fabricant (2 ans)
- ↳ BAC Pro Technicien de Fabrication (3 ans)

#### La Filière Logistique

- ↳ CAP Agent d'Entreposage et de Messagerie (2 ans)
- ↳ Bac Pro Logistique (3 ans)

#### La Filière Transport

- ↳ CAP Conduite Routière (1 an)
- ↳ Bac Pro Conducteur Transport Routier de Marchandises (3 ans)
- ↳ Bac Pro Transport (3 ans)

#### La Filière Vente

- ↳ CAP Employé de Commerce Multi-Spécialités (2 ans)
- ↳ CAP Employé de Vente Spécialisé en Produits Alimentaires (2 ans)



Pour tout autre renseignement :

**Centre d'Information et d'Orientation**  
 2 Rue Fidèle LEHOUCQ  
 59200 TOURCOING  
 ☎ : 03.20.25.93.03



1, rue Louis Pergaud – B.P. 74 - 59431 Halluin Cedex  
 ☎ : 03.20.94.21.67 – 📠 : 03.20.03.42.28 – E-mail : ce.0592850c@ac-lille.fr

## CAP Employé de Vente Spécialisé en Produits Alimentaires



# CAP

## Employé de Vente Spécialisé

FORMATION SUR 2 ANS

Évaluation par contrôle en cours de formation

Stages en entreprise

16 Semaines

Enseignement Professionnel

17 heures par semaine

Le titulaire du diplôme est capable de :

- ↳ Accueille et informe le client ;
- ↳ Présente les caractéristiques techniques et commerciales des produits alimentaires ;
- ↳ Conseille le client et conclut la vente

Il propose des services d'accompagnement de la vente et contribue à la fidélisation de la clientèle. Il participe également à la réception, à la préparation et la mise en valeur des produits alimentaires.

Les débouchés suite au CAP :

Accès à la vie active auprès :

- ↳ Vendeur Spécialisé en produits alimentaires en magasin traditionnel ou en îlot de vente dans la grande distribution.

Poursuite d'études :

- ↳ Bac Professionnel « Commerce »

Possibilités de poursuite d'études.

J'assure la présentation marchande des produits et je respecte l'hygiène



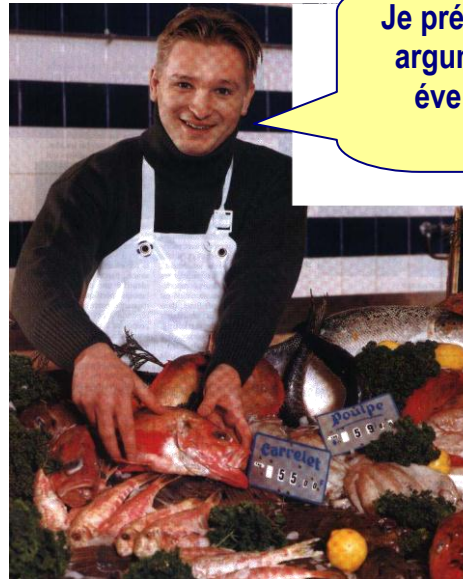
Je réceptionne les produits et je les range dans la réserve



J'accueille et je recherche les besoins du client



Je présente les produits, je les argumente et je réponds aux éventuelles objections du client



Je conclus la vente et je prends congé du client



Après le diplôme

EMPLOYÉ(E) DE VENTE