

# DÉBOUCHÉS

## VIE ACTIVE

La finalité du CAP ECVS est **l'insertion dans la vie active** en tant que :

- ⇒ Employé de vente de grande surface
- ⇒ Employé de libre service
- ⇒ Employé de rayon
- ⇒ Gondolier-caissier
- ⇒ Employé de libre service caissier



Le titulaire de ce CAP peut exercer son activité dans les commerces de détail mais aussi chez des grossistes quelle que soit leur taille : magasins vestimentaires, magasins spécialisés (informatique, hifi), hypermarchés.

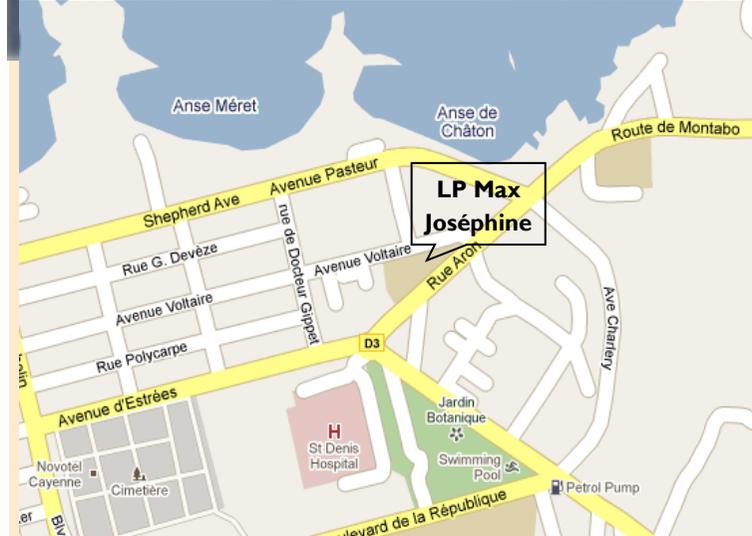


## POURSUITE D'ETUDES

Même si le CAP EVS permet d'intégrer la vie professionnelle, la poursuite d'études reste envisageable pour les élèves les plus motivés et ayant obtenus les meilleurs résultats (en fonction des places disponibles) en :

- ⇒ Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente
- ⇒ Baccalauréat Professionnel Métiers de l'accueil

# Pour nous contacter



**Avenue VOLTAIRE - BP 5019  
97300 Cayenne Cedex**

☎ **05-94-25-39-66**

☎ **05-94-30-00-39**

✉ **ce.9730003r@ac-guyane.fr**

🌐 **lp-max-josephine.eta.ac-guyane.fr/**



Lycée Professionnel  
**Max Joséphine**  
*Académie de la Guyane*

propose

# CAP EVS

## OPTION B

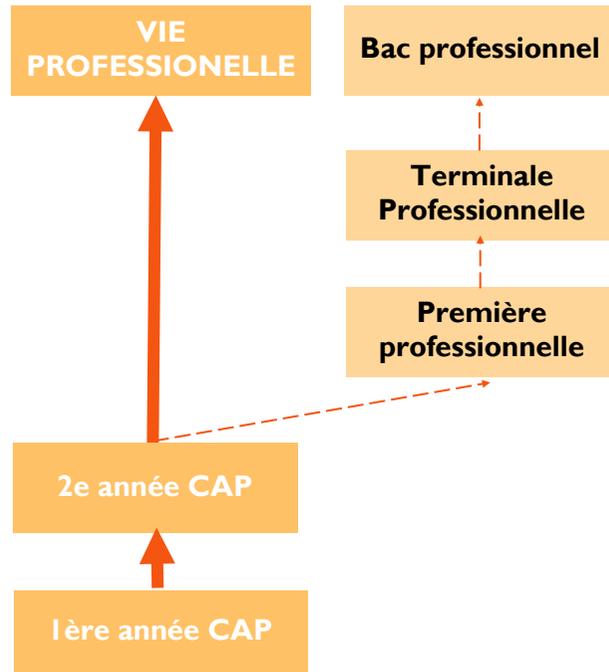
( **EMPLOYÉ DE VENTE  
SPÉCIALISÉ EN PRODUITS  
D'ÉQUIPEMENT COURANT** )



# ORGANISATION DE LA FORMATION

## PARCOURS

Après la 3<sup>e</sup> de collège ,



En fonction des besoins et du niveau de l'élève, le parcours pourra désormais être adapté et le diplôme préparé en 1, 2 ou 3 ans.

## PROFIL ATTENDU / QUALITES REQUISES

Le CAP EVS forme des employés qualifiés dans la vente de produits. Le vendeur doit être un homme ou une femme de contact, apte à conduire un dialogue de vente-conseil. Les qualités requises pour suivre cette formation sont :

- ⇒ Goût pour le commerce et la vente
- ⇒ Sens relationnel et dynamisme
- ⇒ Qualités d'écoute
- ⇒ Esprit d'initiative
- ⇒ Bonne présentation

## FORMATION EN ETABLISSEMENT

### L'enseignement général

- ♣ Français
- ♣ Histoire / Géographie / Éducation Morale et Civique
- ♣ LVI (Anglais)
- ♣ Mathématiques
- ♣ Arts appliqués
- ♣ Éducation physique et sportive

### L'Enseignement professionnel

- ♣ Réceptionner les produits et tenir les stocks, aider au suivi de l'assortiment, vendre, accompagner la vente.
- ♣ Utilisation de l'outil informatique
- ♣ Environnement économique, juridique et social
- ♣ Prévention santé et environnement (PSE)

**Des enseignements transversaux** faisant appel à des compétences générales et professionnelles :

- ♣ Cours en co-intervention
- ♣ Réalisation d'un chef d'œuvre
- ♣ Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement aux choix d'orientation

## FORMATION EN ENTREPRISE

Une riche expérience de **12 à 14 semaines de période de formation en entreprise (PFE)** réparties sur les 2 années.

Les objectifs sont de permettre aux élèves :

- ⇒ De travailler en situation réelle ;
- ⇒ De s'insérer dans une équipe ;
- ⇒ De participer à la réception des produits, au fractionnement et assurer le stockage adapté
- ⇒ De réaliser des mises en rayon
- ⇒ D'accueillir, informer le client
- ⇒ D'enregistrer les sorties de produits, encaisser et recevoir les paiements

Pendant ces périodes, l'élève est suivi par un tuteur professionnel et par l'équipe pédagogique.

# COMPÉTENCES

## DE SOLIDES COMPETENCES PROFESSIONNELLES



Formation qui prépare le jeune au métier de vendeur spécialisé dans l'équipement courant (équipement de la per-

sonne, équipement de la maison, sport et loisirs, animalerie-jardinerie).

Les compétences en enseignement professionnel L'employé de vente conseille le client, organise et gère son espace de vente.

### Réception des produits et tenue des stocks

- Contrôle, préparation, étiquetage des produits
- Manutention, mise en rayon

### Vente

- Accueil, argumentation, conclusion de la vente
- Encaissement
- Fidélisation de la clientèle

### Aide au suivi de l'assortiment

- Maintien en état marchand
- Mise en valeur des produits

