

PLAN D'ÉTUDES

CAP EMPLOYÉ(E) DE COMMERCE MULTI-SPÉCIALITÉS

Pré-requis :

**Niveau
3^{ème}**

Durée théorique :

2 ans

(inscription garantie pendant 3 ans)

Possibilité en 1 an, sous certaines conditions

Nombre d'heures de formation :

1749 heures

Objectif de formation

Le titulaire du CAP Employé(e) de commerce multi-spécialités a pour perspective d'exercer ses activités dans des entreprises de commerce de détail, dans la grande distribution et dans des grandes surfaces spécialisées. Placé(e) sous la responsabilité d'un chef de rayon ou du responsable du point de vente, il/elle assure plusieurs missions :

- Accueil et information des clients
- Réception des produits et mise en place dans le linéaire
- Gestion de la bonne présentation du rayon
- Tenue de la caisse

Diplôme d'Etat

Le CAP Employé(e) de commerce multi-spécialités est un diplôme national de l'enseignement professionnel, de niveau V, reconnu par l'Etat.

Diplôme d'Etat **Niveau V**



Stage

La durée de stage est de 16 semaines à effectuer au sein d'une enseigne ou d'un magasin.

Le stage sert de support à l'épreuve professionnelle « Pratique de la Réception des Produits et de la Tenue du Linéaire et du Rayon » et « Pratique de la Tenue de Caisse et de l'Information Client ».

Organisation de la formation

Le programme de formation est structuré en cours qui comportent chacun plusieurs séquences ou leçons. Chaque cours comporte des exercices auto-corrigés de type QCM pour vérifier l'assimilation des connaissances (en moyenne 1 exercice par séquence ou leçon). A la fin de chaque cours, vous devrez réaliser, pour vous entraîner, les devoirs notés et corrigés par vos professeurs (en moyenne 2 devoirs par cours).

Examens

Pour les étudiants résidant en France et dans les DOM-TOM, les examens se dérouleront entre mai et juin dans un des centres de votre académie, et pour les résidents à l'étranger, dans un centre de l'académie dont dépend l'adresse que vous aurez déclarée en France.

**PROGRAMME DE LA FORMATION
CAP EMPLOYÉ(E) DE COMMERCE MULTI-SPÉCIALITÉS***

Enseignement professionnel	Modules
<p>Français et Histoire-Géographie</p> <p>- Français : Se construire ; S'insérer dans le groupe des pairs ; S'insérer dans l'univers professionnel ; S'insérer dans la cité</p> <p>- Histoire Géographie : Histoire ; Géographie ; Enseignement moral et civique (EMC) ; Méthodologie</p>	<p>Techniques de recherche d'emploi et d'initiation au droit du travail</p> <p>Les principaux contrats de travail et aides à l'embauche ; La fiche de paie ; Le marché du travail ; Le curriculum vitae ; La lettre de motivation ; Décrypter une annonce ; L'entretien téléphonique ; L'entretien d'embauche ; Fiche d'entretien et de rendez-vous</p>
<p>Mathématiques sciences</p> <p>- Mathématiques : Les activités numériques ; Mécanismes opératoires ; La proportionnalité</p> <p>- Sciences physiques : Prévention des risques et structure de la matière ; Mécanique et électricité</p>	<p>Techniques de vente</p> <p>Le métier de vendeur ; L'organisation humaine du point de vente ; Les schémas de communication ; Les modes et outils de transmission de l'information ; Les grands principes pour réaliser une vente ; Les étapes de la vente ; La prise de contact ; Les différents types de clients ; L'accueil du client ; La recherche des besoins ; La présentation des produits ; L'argumentation des produits ; La présentation du prix ; La réponse aux objections ; La conclusion de la vente ; Les ventes additionnelles ; Le service client ; La prise de congé ; Les réclamations</p>
<p>OPTION - Langue vivante 1 (Anglais ou Italien)</p> <p>- Anglais : Le nom ; Les articles ; L'adjectif qualificatif ; Les pronoms personnels ; «Be» au présent de phase 1 ; There is / There are ; Les adjectifs numéraux cardinaux ; L'expression de la possession ; La comparaison ; La forme interrogative ; Les quantifieurs ; Some, any et no ; Le présent de phase 1 ; Les auxiliaires de modalité ; Le présent de phase 2 ; Le prétérit de phase 1 ; L'impératif ; Le prétérit de phase 2 ; L'expression du futur ; Le present perfect de phase 1 ; Les tags ; La proposition relative ; Le passif ; Le discours indirect</p> <p>- Italien : Grammatica e coniugazione ; La frase</p>	<p>Suivi et présentation marchande des produits</p> <p>La classification des produits ; Le conditionnement et l'emballage ; L'étiquetage des produits ; La codification des produits ; La marque ; Les labels, normes ; L'assortiment du point de vente ; Les facteurs d'ambiance ; Les mobiliers de vente et de présentation ; L'organisation de l'espace de vente et l'implantation des produits ; L'approvisionnement du point de vente ; La rupture des stocks ; Le linéaire ; Les présentations événementielles ; La publicité sur Lieu de Vente (PLV) ; Le circuit de distribution ; Le commerce de gros ; La classification des points de vente ; Les méthodes de vente ; La démarque ; Les inventaires</p> <p>Tenue de la caisse et réception des produits</p> <p>La caisse, une technicité ; La caisse, un accueil ; La caisse, un professionnalisme</p> <p>Prévention, santé et environnement</p> <p>L'individu et sa santé ; L'individu dans ses actes de consommation ; L'individu dans son parcours professionnel ; L'individu dans son environnement professionnel</p>

* Contenu pouvant évoluer en fonction des modifications du référentiel ou du programme