



VENTE, CONSEIL, GESTION

LE CONSEILLER DE VENTE propose les services et produits de l'entreprise en veillant à renseigner au mieux les clients et en s'adaptant à leurs besoins.
Il doit faire preuve de disponibilité, d'autonomie et d'esprit d'initiative.
Le conseiller de vente dispose de compétences variées : sens de la diplomatie et du contact, aptitude à la négociation et bonnes connaissances techniques.
Il gère les stocks, prépare les commandes et organise l'espace de vente.

BTS Assistant de
gestion PME/PMI

Bac Pro Commerce

CQP Conseiller de vente
confirmé pièces de
rechange et accessoires

MC Employé de vente
spécialisé en produits
alimentaires

Entrée en classe de 1^{ère}

CAP Employé
de vente spécialisé
Option produits
alimentaires

CAP Employé
de vente spécialisé
Option produits
d'équipement
courant

CAP Employé de
commerce multi
spécialités

CAP Vendeur magasinier
en pièces de rechange
et équipements
automobiles

Possibilités de parcours individualisés

CAP : Certificat d'Aptitude Professionnelle

MC : Mention Complémentaire

CQP : Certificat de Qualification Professionnelle

Bac Pro : Bac Professionnel

BTS : Brevet de Technicien Supérieur



→ VENTE, CONSEIL, GESTION

CAP Employé de vente spécialisé en produits alimentaires

2*
ans

Le titulaire du CAP Employé de vente spécialisé en produits alimentaires est un employé qualifié dans la vente de contact et la vente visuelle de produits alimentaires, il est capable de :

- accueillir et informer le client ;
- présenter les caractéristiques techniques et commerciales des produits ;
- conseiller le client et conclure la vente ;
- proposer des services d'accompagnement de la vente et contribuer à la fidélisation de la clientèle ;
- participer à la réception, la préparation, la mise en valeur, voire l'expédition des produits.

* 1 an après un CAP ou pour les profils spécifiques



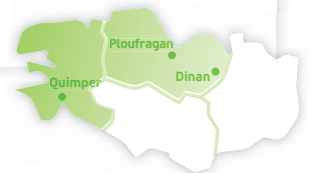
CAP Employé de commerce multi-spécialités

2*
ans

Le titulaire du CAP Employé de commerce multi-spécialités travaille soit dans les commerces de détail, soit dans les rayons spécialisés des grandes surfaces. Il est capable de :

- réaliser des opérations de réception et de stockage des marchandises ;
- approvisionner les rayons et veiller à leur attractivité ;
- accueillir le client, identifier ses besoins et mettre en avant les qualités des produits ;
- enregistrer les marchandises à la caisse et encaisser selon le mode de paiement.

* 1 an après un CAP ou pour les profils spécifiques





CAP Employé de vente spécialisé en produits d'équipement courant

2*
ans

Placé sous l'autorité du commerçant ou du responsable du point de vente ou du rayon, le titulaire du CAP Employé de vente spécialisé en produits d'équipement courant est capable de :

- ➔ accueillir, informer et conseiller le client sur des produits de consommation courante ;
- ➔ finaliser les ventes ;
- ➔ participer à l'approvisionnement, à la gestion des produits et à leur présentation marchande.

* 1 an après un CAP ou pour les profils spécifiques



MC Employé de vente spécialisé en produits alimentaires

1
an

Le titulaire de la MC Employé de vente spécialisé en produits alimentaires est capable de :

- ➔ participer à la préparation à la vente des produits alimentaires dans tous les types de commerces alimentaires de proximité et dans les rayons produits frais de la grande distribution ;
- ➔ assurer la mise en place des produits et leur mise en valeur, la vente-conseil et la mise à disposition dans le respect des règles de qualité et d'hygiène.



Bac pro Commerce

3*
ans

Le titulaire du Bac pro Commerce intervient dans tout type d'unité commerciale afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondants à sa demande. Il est capable de :

- ➔ adopter la tenue, les comportements et les attitudes indispensables à la relation client ;
- ➔ s'adapter aux rythmes commerciaux et saisonniers ainsi qu'au style de l'entreprise ;
- ➔ maîtriser sa communication ;
- ➔ travailler en équipe ;
- ➔ gérer les priorités et prendre des initiatives ;
- ➔ faire preuve d'autonomie et de réactivité, notamment en cas de fortes affluences de la clientèle.

* 2 ans après un CAP

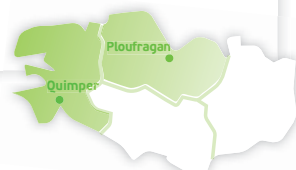


BTS Assistant de gestion PME/PMI

2
ans

Le titulaire du BTS Assistant de gestion PME/PMI est un collaborateur polyvalent qui doit prendre en charge toutes les tâches qui ne relèvent pas de la production. Il est capable de :

- ➔ seconder le chef d'entreprise dans les fonctions administratives, commerciales et de gestion ;
- ➔ communiquer et collaborer avec les partenaires de l'entreprise.



CAP Vendeur magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles

2*
ans

Le titulaire du CAP Vendeur magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles est capable de :

- ➔ réaliser la réception et le stockage des produits ;
- ➔ préparer les commandes et assurer leur expédition ;
- ➔ accueillir et conseiller le client grâce à sa connaissance des caractéristiques techniques des produits
- ➔ conclure une vente ;
- ➔ participer à la mise en rayon des produits en boutique et libre-service.

* 1 an après un CAP ou pour les profils spécifiques



CQP Conseiller de vente confirmé en pièces de rechange et accessoires

14
mois

Le titulaire du CQP Conseiller de vente confirmé en pièces de rechange et accessoires est capable de :

- ➔ accueillir, conseiller et proposer des services au client ;
- ➔ participer aux campagnes de promotion, ventes à thème ;
- ➔ réaliser la vente de produits et d'accessoires ;
- ➔ organiser une boutique libre-service ;
- ➔ démarcher une clientèle professionnelle ;
- ➔ contrôler les mouvements des pièces ;
- ➔ passer les commandes ;
- ➔ réceptionner, vérifier et enregistrer les livraisons grâce à des logiciels spécialisés.



CFA de la CMA du Morbihan

Boulevard des Iles
BP 311 - 56008 Vannes cedex
02 97 63 95 10
cfa@cma-morbihan.fr

CFA de la CMA du Finistère

24 route de Cuzon - CS 21037
29196 Quimper Cedex
02 98 76 46 35
cfa@cma29.fr

CFA de la CMA des Côtes d'Armor

La Croix Fresche Blanc - Aucaelec
BP 43155 - 22103 Dinan cedex
02 96 76 27 49
cercap@cma22.fr

Campus de l'Artisanat et des Métiers
Le Tertre de la Motte
CS 90051 - 22440 Ploufragan
02 96 76 27 27
cfa.ploufragan@cma22.fr



Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Université Régionale des Métiers de l'Artisanat
Bretagne