

ACCÈS AU DOMAINE PROFESSIONNEL PAR UNITÉS
CAP “ Employé de vente spécialisé - Option A : Produits alimentaires ”

Ce référentiel est structuré en unités. Chaque unité est autonome et construite par rapport aux compétences exigées pour un emploi identifié dans le référentiel des activités professionnelles.

Les unités sont conçues pour permettre aux candidats qui le désirent d’accéder progressivement au CAP par l’obtention successives d’unités autonomes.

ORGANISATION DES UNITÉS :

Le domaine professionnel du CAP Employé de vente spécialisé - Option A : Produits alimentaires est constitué de 3 unités :

- U1 : Pratique de la vente et des services liés
- U2 : Travaux professionnels liés au suivi des produits alimentaires et à l’hygiène
- U3 : Environnement économique, juridique et social des activités professionnelles.

U1 + U2 + U3
DOMAINE PROFESSIONNEL DU CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPECIALISE “ - Option A : Produits alimentaires ”

COMPOSITION DES UNITÉS À PARTIR DU RÉFÉRENTIEL :

Chaque unité est constituée par l’ensemble des savoir-faire et des savoirs repérés dans le référentiel de certification du domaine professionnel et récapitulés dans les tableaux de la page 63.

<p style="text-align: center;">ACCÈS AU DOMAINE PROFESSIONNEL PAR UNITÉS CAP “ Employé de vente spécialisé - Option B : Produits d’équipement courant ”</p>

Ce référentiel est structuré en unités. Chaque unité est autonome et construite par rapport aux compétences exigées pour un emploi identifié dans le référentiel des activités professionnelles.

Les unités sont conçues pour permettre aux candidats qui le désirent d’accéder progressivement au CAP par l’obtention successives d’unités autonomes.

ORGANISATION DES UNITÉS :

Le domaine professionnel du CAP “ Employé de vente spécialisé - Option B : Produits d’équipement courant ” est constitué de 3 unités :

- U1 : Pratique de la vente et des services liés
- U2 : Pratique de la gestion d’un assortiment
- U3 : Environnement économique, juridique et social des activités professionnelles.

U1 + U2 + U3
DOMAINE PROFESSIONNEL DU CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPECIALISE “ - Option B : Produits d’équipement courant ”

COMPOSITION DES UNITÉS À PARTIR DU RÉFÉRENTIEL :

Chaque unité est constituée par l’ensemble des savoir-faire et des savoirs repérés dans le référentiel de certification du domaine professionnel et récapitulés dans les tableaux de la page 64.

MISE EN RELATION DES RÉFÉRENTIELS DES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES
ET DE CERTIFICATION

**Référentiel
des activités professionnelles**

**Référentiel de certification
du domaine professionnel**

Champ d'intervention

Intervention directe dans le processus de vente d'assortiments spécifiques de produits de consommation courante :

- mise en réserve des produits,
- suivi d'assortiment,
- accueil, conseil, vente,
- services connexes.

Compétence globale

Le titulaire du CAP "employé de vente spécialisé" contribue à la réception des produits, participe matériellement à la tenue du (des) rayon(s), au suivi de l'assortiment.

Il accueille les clients, les conseille et vend ; il assure les services connexes et/ou complémentaires.

Activités principales

Compétences générales

Compétences terminales

**Option A :
PRODUITS ALIMENTAIRES**

**0. APPLIQUER LES
RÈGLES D'HYGIÈNE**

- Nettoyage et entretien des locaux
- Manipulations des produits alimentaires

- 0.1. Identifier les règles d'hygiène spécifiques au point de vente et les règles de conservation applicable au produit
- 0.2. Appliquer les méthodes de nettoyage et de désinfection
- 0.3. Mettre en œuvre les procédures de réception spécifiques aux produits alimentaires
- 0.4. Veiller à l'état de conservation des produits alimentaires
- 0.5. Mettre en œuvre les procédures relatives à la préparation à la vente, à la présentation et à l'emballage des produits alimentaires

**1. RÉCEPTIONNER,
STOCKER, EXPÉDIER
DES PRODUITS
ALIMENTAIRES**

- Mise en réserve
- Connaissance des lieux, des modes de rangement
- Participation aux mouvements de produits
- Suivi des entrées et sorties

- 1.1. En commerce de détail et de gros**
 - 1.1.1. Aider à la réception des produits, à la vérification (quantités, état)
 - 1.1.2. Ranger les produits en fonction de leur nature à la place appropriée
 - 1.1.3. Maintenir les réserves en état correct
 - 1.1.4. Transporter les produits vers la surface de vente ou la vitrine
- 1.2. Uniquement en entrepôt ou en entreprise de distribution-grossiste**
 - 1.2.1. Manutentionner les colis en réception
 - 1.2.2. Stocker les colis
 - 1.2.3. Maintenir l'entrepôt (ou les réserves) en état correct
 - 1.2.4. Préparer les produits en vue de leur expédition
 - 1.2.5. Confectionner les colis
 - 1.2.6. Établir les documents d'expédition
 - 1.2.7. Mettre à disposition les colis

**2. SUIVRE LES FAMILLES
DE PRODUITS
ALIMENTAIRES**

- Suivi d'un assortiment
- Identification du point de vente et de son assortiment
- Mise en rayon et suivi
- Participation à l'attractivité du point de vente
- Participation à l'inventaire

2.1. CARACTÉRISER L'ASSORTIMENT

- 2.1.1. Repérer les caractéristiques du point de vente
- 2.1.2. Identifier l'assortiment, les familles de produits alimentaires
- 2.1.3. Relever les caractéristiques des produits, les relier aux arguments de vente

2.2. PRÉSENTER LES PRODUITS

- 2.2.1. Étiqueter, tenir à jour la signalisation
- 2.2.2. Compléter l'assortiment en rayon, en vitrine
- 2.2.3. Mettre les produits en valeur
- 2.2.4. Participer aux commandes de renouvellement
- 2.2.5. Maintenir l'attractivité du point de vente
- 2.2.6. Participer à la lutte contre la démarque
- 2.2.7. Participer à l'inventaire

Option B : PRODUITS D'ÉQUIPEMENT COURANT

**1. RÉCEPTIONNER LES
PRODUITS ET TENIR
LES STOCKS**

- Réception et mise en réserve selon les modes de rangement propres au point de vente
- Participation aux mouvements de produits
- Suivi des entrées et sorties

- 1.1. Aider à la réception et à la vérification des produits
- 1.2. Enregistrer les entrées
- 1.3. Stocker les produits selon leur spécificité
- 1.4. Maintenir la surface de stockage dans un état correct
- 1.5. Acheminer les produits vers la surface de vente

**2. AIDER AU SUIVI DE
L'ASSORTIMENT**

- Identification du point de vente et de son assortiment
- Suivi d'un assortiment
- Participation à l'attractivité du point de vente
- Mise en rayon et suivi

2.1. RECONNAÎTRE L'ASSORTIMENT

- 2.1.1. Identifier l'assortiment
- 2.1.2. Dégager des avantages de vente

2.2. PRÉSENTER LES PRODUITS

- 2.2.1. Étiqueter, tenir à jour la signalisation
- 2.2.2. Approvisionner le rayon et/ou le linéaire
- 2.2.3. Mettre les produits en valeur
- 2.2.4. Maintenir l'attractivité du point de vente

**2.3. PARTICIPER AU SUIVI DES
PRODUITS**

- 2.3.1. Réaliser des comptages de produits
- 2.3.2. Participer à la lutte contre la démarque
- 2.3.3. Aider à la passation des commandes

Option A : PRODUITS ALIMENTAIRES

Option B : PRODUITS D'ÉQUIPEMENT COURANT

3. VENDRE

Accueil des clients et vente

- Accueil
- Pratique de la vente personnalisée

- 3.1. Accueillir ou solliciter le client
- 3.2. Rechercher les besoins, faire préciser la demande
- 3.3. Présenter les produits correspondant aux besoins
- 3.4. Démontrer et argumenter
- 3.5. Conclure la ou les ventes
- 3.6. Emballer le ou les produits
- 3.7. Prendre congé

4. ACCOMPAGNER LA VENTE

Participation à la politique de service du point de vente

- 4.1. Exploiter l'environnement informatif du point de vente (avant la vente)
- 4.2. Mettre en place des services liés aux produits
- 4.3. Développer les services liés au prix
- 4.4. Développer les services liés à la clientèle et/ou les proposer
- 4.5. Actualiser le fichier " clients "
- 4.6. Recevoir les réclamations courantes
- 4.7. Participer aux manifestations événementielles ou promotionnelles

ORGANISATION DU DOMAINE PROFESSIONNEL
CAP “ Employé de vente spécialisé - Option A : Produits alimentaires ”

Le domaine professionnel est constitué de :

- **U1** : Pratique de la vente et des services liés
- **U2** : Travaux professionnels liés au suivi des produits alimentaires et à l'hygiène
- **U3** : Environnement économique, juridique et social des activités professionnelles

U1 : Pratique de la vente et des services liés	⇒	<p>Le candidat doit être capable en toute autonomie :</p> <ul style="list-style-type: none">▪ de vendre :<ul style="list-style-type: none">• d'accueillir ou solliciter le client• de rechercher les besoins, faire préciser la demande• de présenter les produits correspondant aux besoins• de démontrer et argumenter• de conclure la ou les ventes• d'emballer le ou les produits• de prendre congé▪ d'accompagner la vente :<ul style="list-style-type: none">• d'exploiter l'environnement informatif du point de vente (avant la vente)• de mettre en place des services liés aux produits• de développer les services liés au prix• de développer les services liés à la clientèle et/ou les proposer• d'actualiser le fichier “ clients ”• de recevoir les réclamations courantes• de participer aux manifestations événementielles ou promotionnelles
-------------------------------------------------------	---	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>U2 : Travaux professionnels liés au suivi des produits alimentaires et à l'hygiène</p>	<p>⇒</p>	<p>Le candidat doit être capable en toute autonomie :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ d'appliquer les règles d'hygiène : <ul style="list-style-type: none"> • d'identifier les règles d'hygiène spécifiques au point de vente et les règles de conservation applicable au produit • d'appliquer les méthodes de nettoyage et de désinfection • de mettre en œuvre les procédures de réception spécifiques aux produits alimentaires • de veiller à l'état de conservation des produits alimentaires • de mettre en œuvre les procédures relatives à la préparation à la vente, à la présentation et à l'emballage des produits alimentaires ▪ de réceptionner, stocker, expédier des produits alimentaires en commerce de détail et de gros⁽¹⁾ : <ul style="list-style-type: none"> • d'aider à la réception des produits, à la vérification (quantités, état) • de ranger les produits en fonction de leur nature à la place appropriée • de maintenir les réserves en état correct • de transporter les produits vers la surface de vente ou la vitrine ▪ de réceptionner, stocker, expédier des produits alimentaires en entrepôt ou en entreprise de distribution-grossiste⁽²⁾ : <ul style="list-style-type: none"> • de manutentionner les colis en réception • de stocker les colis • de maintenir l'entrepôt (ou les réserves) en état correct • de préparer les produits en vue de leur expédition • de confectionner les colis • d'établir les documents d'expédition • de mettre à disposition les colis
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ de suivre les familles de produits alimentaires : <ul style="list-style-type: none"> • de caractériser l'assortiment <ul style="list-style-type: none"> - de repérer les caractéristiques du point de vente - d'identifier l'assortiment, les familles de produits alimentaires - de relever les caractéristiques des produits, les relier aux arguments de vente • de présenter les produits <ul style="list-style-type: none"> - d'étiqueter, tenir à jour la signalisation - de compléter l'assortiment en rayon, en vitrine - de mettre les produits en valeur - de participer aux commandes de renouvellement - de maintenir l'attractivité du point de vente - de participer à la lutte contre la démarque - de participer à l'inventaire
<p>U3 : Environnement économique, juridique et social des activités professionnelles</p>	<p>⇒</p>	<p>Le candidat doit être capable en toute autonomie :</p> <ul style="list-style-type: none"> • de relever des informations économiques, juridiques et sociales • d'expliciter le vocabulaire économique, juridique et social • de mettre en relations les éléments d'un dossier avec une activité professionnelle donnée • de présenter correctement des informations

(1) compétence pour les candidats ayant effectué leur formation en commerce de détail ou de gros

(2) compétence spécifique pour les seuls candidats ayant effectué leur formation en entrepôt ou en entreprise de distribution-grossiste

ORGANISATION DU DOMAINE PROFESSIONNEL

CAP “ Employé de vente spécialisé - Option B : Produits d’équipement courant ”

Le domaine professionnel est constitué de :

- **U1** : Pratique de la vente et des services liés
- **U2** : Pratique de la gestion d’un assortiment
- **U3** : Environnement économique, juridique et social des activités professionnelles

<p>U1 : Pratique de la vente et des services liés</p>	<p>⇒</p>	<p>Le candidat doit être capable en toute autonomie :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ de vendre : <ul style="list-style-type: none"> • d’accueillir ou solliciter le client • de rechercher les besoins, faire préciser la demande • de présenter les produits correspondant aux besoins • de démontrer et argumenter • de conclure la ou les ventes • d’emballer le ou les produits • de prendre congé ▪ d’accompagner la vente : <ul style="list-style-type: none"> • d’exploiter l’environnement informatif du point de vente (avant la vente) • de mettre en place des services liés aux produits • de développer les services liés au prix • de développer les services liés à la clientèle et/ou les proposer • d’actualiser le fichier “ clients ” • de recevoir les réclamations courantes • de participer aux manifestations événementielles ou promotionnelles
<p>U2 : Pratique de la gestion d’un assortiment</p>	<p>⇒</p>	<p>Le candidat doit être capable en toute autonomie :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ de réceptionner les produits et tenir les stocks : <ul style="list-style-type: none"> • d’aider à la réception et à la vérification des produits • d’enregistrer les entrées • de stocker les produits selon leur spécificité • de maintenir la surface de stockage dans un état correct • d’acheminer les produits vers la surface de vente ▪ d’aider au suivi de l’assortiment : <ul style="list-style-type: none"> • de reconnaître l’assortiment <ul style="list-style-type: none"> - d’identifier l’assortiment - de dégager les avantages de vente • de présenter les produits <ul style="list-style-type: none"> - d’étiqueter, tenir à jour la signalisation - d’approvisionner le rayon et/ou le linéaire - de mettre les produits en valeur - de maintenir l’attractivité du point de vente • de participer au suivi des produits <ul style="list-style-type: none"> - de réaliser des comptages de produits - de participer à la lutte contre la démarque - d’aider à la passation de la démarque

CAP Employé de vente spécialisé

U3 : Environnement économique, juridique et social des activités professionnelles	⇒	Le candidat doit être capable en toute autonomie : <ul style="list-style-type: none">• de relever des informations économiques, juridiques et sociales• d'expliciter le vocabulaire économique, juridique et social• de mettre en relations les éléments d'un dossier avec une activité professionnelle donnée• de présenter correctement des informations
------------------------------------------------------------------------------------------	---	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------