



# CAP

## EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ EN PRODUITS ALIMENTAIRES



### OBJECTIFS

Informier et conseiller la clientèle sur la fabrication, la préparation et la conservation des produits.

Proposer des services d'accompagnement de la vente et contribuer à la fidélisation du client.

Participer à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits et, le cas échéant, à l'expédition.

Appliquer les règles d'hygiène et de conservation spécifiques aux métiers de l'alimentation (choix du conditionnement, entretien de l'espace de vente, tenue réglementaire)

### DÉBOUCHÉS

À la suite de la formation vous pouvez devenir :

Vendeur dans l'ensemble du secteur alimentaire (boulangerie, pâtisserie, poissonnerie, charcuterie, épicerie, fromagerie), dans les entreprises de commerce de détail, quelle que soit leur taille.

### Conditions d'admission

- Justifier d'un niveau de 3ème ou être déjà titulaire d'un CAP.
- L'admission définitive n'est prononcée qu'après examen du dossier, entretien de motivation et tests de sélection satisfaisants.

### Alternance

- Contrat sur 2 ans (ou 1 an si déjà titulaire d'un CAP).
- Une alternance souple, adaptée aux besoins des entreprises : organisation de l'alternance sur le mois. Présence à l'is4a 1 semaine, 3 semaines en entreprise.



### Statuts

---

- > Salarié en contrat d'apprentissage
- > Salarié en contrat de professionnalisation
- > Formation ouverte à d'autres statuts.

### Contacts

---

- > Inscription

Amandine DELAVAL  
03 83 52 63 76  
recrutement@alpa-is4a.fr

- > Formateur référent

Olivier DECKER  
03 83 93 34 07  
olivier.decker@alpa-is4a.fr

### Coordonnées

---

CFA Agricultures et Territoires  
Antenne is4a  
9 rue de la Vologne  
54520 LAXOU

Tél : 03 83 93 34 07  
Fax : 03 83 93 34 95  
Mail : contact@alpa-is4a.fr



## CONTENU DE LA FORMATION

### Domaines généraux

Expression française, histoire-géographie, mathématiques, sciences, prévention, sécurité et environnement, éducation physique et sportive.

### Domaines professionnels

Vente et négociation commerciale, gestion commerciale, communication, environnement économique et juridique, hygiène alimentaire.

## EXAMEN

Diplôme de Niveau V délivré par l'Education Nationale.

Contrôle en cours de formation.

Examen en fin de 2ème année de formation.

## ATOUTS DE LA FORMATION

Formation rémunérée.

Implication forte des professionnels dans la formation, accompagnement vers l'emploi assuré et poursuite possible des études en BAC PRO technicien conseil vente en alimentation.

