

*Anciennement CAP EVS*  
*(Employé de Vente Spécialisée)*

**COMMENT Y ACCEDER ?**

Après une 3ème (générale, prépa métiers, SEGPA, ULIS)

**PROFIL:**

Le futur diplômé doit avoir une personnalité ouverte, dynamique, et vouloir travailler dans le commerce. Le savoir-être et l'expression orale sont importants. Le recrutement s'effectue surtout dans les commerces de détails, grandes surfaces spécialisées (articles de sport, électroménager...) et grandes surfaces alimentaires.

**LA PEDAGOGIE:**

Apprentissage à partir de situations réelles ou simulées. Appui sur des visites locales de commerces et l'intervention de chefs d'entreprises pour appréhender les réalités du métier. Acquisition de compétences à travers la réalisation d'un chef d'œuvre. Accompagnement personnalisé pour affiner son projet d'orientation en 2ème année. Soutien ciblé, acquisition individuelle d'une vraie méthode de travail. Réalisation de d'études et de projets pour gagner en autonomie et prendre confiance.

**POURQUOI CHOISIR CETTE SECTION ?**

Pour prendre confiance en soi. Pour acquérir une formation diplômante et s'ouvrir à une voie professionnelle. Avoir la possibilité de poursuivre ses études en Bac Professionnel. Choisir une formation polyvalente dans le secteur du commerce.

**LES QUALITES DEVELOPPEES:**

S'exprimer correctement à l'écrit (orthographe, ponctuation, syntaxe) et à l'oral (articulation, débit, volume, vocabulaire, argumentation). S'organiser et travailler en groupe. Adapter ses comportements et attitudes en tenant compte des codes professionnels. Travailler en autonomie et commencer à prendre des initiatives.

**LES COMPETENCES DEVELOPPEES:**

Réception et suivi des commandes  
Mise en valeur et approvisionnement  
Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat

**CONTENU DE LA FORMATION:**

Enseignement général :

- Français
- Histoire géographie, Education Morale et Civique
- Mathématiques/Physiques
- EPS
- LV1
- Arts appliqués
- CAO (Consolidation des acquis et de l'orientation)

Enseignement professionnel :

- Vente
- EEJS (Enseignement économique, juridique et social).
- PSE (Prévention, Santé et Environnement).
- Co-intervention :
- Français/Matière professionnelle
- Mathématiques-Physiques/Matière Professionnelle
- Chef d'œuvre :
- Réalisation individuelle au service d'une œuvre collective (enseignements pluridisciplinaires).

Période de formation en milieu professionnel :

Phase déterminante de l'acquisition des compétences propres au diplôme en lien étroit avec la formation théorique.

14 semaines (2 x 3 semaines en 1ère année, 2 x 4 semaines en 2ème année).

**MODALITES DE L'EXAMEN:**

Les examens se passent sous la forme de CCF (contrôle en cours de formation) au cours des 2 années, ce qui permet d'optimiser l'apprentissage de la discipline et les résultats de l'élève.

**QUELLES POURSUITES D'ETUDES ?**

Insertion dans la vie active.

Poursuite possible en 1ère Bac Professionnel Métiers de la Relation Client ou Métiers du Commerce et de la Vente. Les résultats scolaires, l'implication et la motivation déterminent le passage en 1ère . Il convient cependant de noter que les places sont limitées.

**CONTACTS:**

Lycée Professionnel Victor HUGO  
442 Avenue Victor HUGO - 26000 VALENCE  
04 75 41 90 40  
ce.0260037z@ac-grenoble.fr