 **CAP VENTE OPTION A**

 **CAP VENTE OPTION B**

 **CAP VENTE OPTION C**

**NOTICE D’INFORMATION DESTINEE AUX CANDIDATS LIBRES SESSION 2021**

|  |  |
| --- | --- |
| * + 1.
		2. **CONDITIONS**
		3. **INDISPENSABLES**
		4. **POUR PASSER**
		5. **L’EXAMEN**
 | **Avoir 18 ans au 31 DECEMBRE 2021** - Justifier de 6 mois d’activité professionnelle en rapport avec la finalité du diplôme (annexe I)OU - Avoir effectué un STAGE de **8 à 14 SEMAINES** dans un magasin dont l’activité est en rapport avec la finalité du diplôme (annexe II) |
| **EPREUVES PROFESSIONNELLES PONCTUELLES** : Déroulement :**Dossier professionnel EP1** | **EPREUVE- EP1– Pratique de la vente et des services liés**(pratique et orale - durée 45 mn)* Une prestation de vente (10 à 15 mn),
* Un entretien sur la prestation réalisée et sur les deux fiches présentées dans le dossier (15 mn),
* Un entretien sur les fiches présentées au titre de l’environnement économique, juridique et social (15 mn).

Le candidat élabore un dossier professionnel sur une prestation de venteCe dossier comprend 3 parties :**1 - Une partie commerciale** liée à l’entreprise d’accueil :Deux fiches analytiques « produits » ; une à deux pages par fiche.**2- Une partie économique juridique et sociale** composée de **trois fiches** (d’une page chacune hors annexes) qui prennent appui sur des éléments à caractère économique, juridique et social, des contextes d’entreprise et de l’actualité :* **Une fiche porte sur un thème juridique et social,** à partir d’extraits de documents d’entreprise (ex : contrat de travail, contrat d’apprentissage, récépissé de transport, facture, règlement d’intérieur) ou d’une situation rencontrée (ex : élection des représentants du personnel, fixation des congés)
* **Une fiche sur un thème économico-commercial d’entreprise :** à partir de documents d’entreprise relatifs à l’évolution de son marché, de son approvisionnement, à des pratiques de prix et/ou d’article(s) relié(s) à la vie de l’entreprise.
* **Une fiche « point presse » porte sur un thème économique et social** : à partir de relevés de points d’actualité réalisés en formation, le candidat traite un thème économique et social (ex : le chômage, le temps de travail…).

Ces fiches présentent avec clarté et concision, autour du THEME CHOISI :- les sources d’information (extraits de documents/situations d’entreprise, d’articles de presse) datées ;- l’explication des termes juridiques, économiques importants rencontrés ;- les idées –force (trois à cinq par exemple) des prises d’information ;- le lien avec des notions et points du pôle économique, juridique et social.**3- Une partie administrative constituée des documents permettant de vérifier la conformité à la règlementation de la formation en entreprise :*** Attestations précisant la durée des périodes de formation, la nature du point de vente, le type des activités réalisées (en vente et accompagnement à la vente) authentifiées par l’établissement ;

ou* Attestation relative à l’activité salariée du candidat, dans un domaine professionnel correspondant aux finalités du cap « employé de vente ».

IMPORTANT : L’original du dossier professionnel accompagné des attestations est contrôlé par une commission se réunissant en avril. Le lieu et la date de l’envoi de ces documents seront précisés ultérieurement par courrier.**LE JOUR DE L’EPREUVE EP1** (mai ou juin) qui se déroulera en magasin, **vous devez apporter ce dossier professionnel.** |
|  |  |
|  |  |
| **EPREUVE- EP2**- Option A **Travaux professionnels liés au suivi des produits alimentaires et à l’hygiène****EPREUVE-EP2**- Option B**Travaux professionnels liés au suivi des produits alimentaires et à l’hygiène****EPREUVE-EP2**- Option C **Travaux professionnels liés à la relation client, à l’utilisation de l’espace commercial et à la valorisation de son** **offre** | Epreuve écrite-durée (1 h 30)Déroulement de l’épreuve :* Une étude de cas, composée de deux parties, est proposée au candidat :

La première partie présente 1 ou 2 thèmes liés à la réception, à la mise en stock et au suivi des familles de produits alimentaires dans un point de vente spécialisé.La seconde partie présente une situation-problème liée à l’état sanitaire, qui implique la mise en application de règles d’hygiène et de conservation des produits.Epreuve écrite-durée (1 heure)Déroulement de l’épreuve :* Une étude de cas proposée au candidat présente une ou deux situations pratiques liées à la réception, à la mise en stock des produits et au suivi de l’assortiment dans un point de vente spécialisé.

Epreuve écrite-durée (1h30)Déroulement de l’épreuve :* Une étude de cas proposée au candidat est composée de deux parties :

La première partie présente 1 ou 2 thèmes liés à la gestion de la relation client au sein d’un espace commercial.La seconde partie présente une situation pratique liée à l’utilisation de l’espace commercial et à la valorisation de son offre. |