



# LIVRET DE COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

# VENDEUR

NOM ET PRÉNOM DE L'ÉLÈVE

---



ÉTABLISSEMENT DE FORMATION

Lycée professionnel  
Maryse Bastié

académie  
Nancy-Metz

Lycée Professionnel Régional Maryse Bastié

Rue du Tivoli - 57700 HAYANGE

☎ 03 82 84 69 16 - 📠 03 82 84 31 37

Mél. : ce.0570077@ac-nancy-metz.fr

Année Scolaire : .....

Année Scolaire : .....

Année Scolaire : .....

Ce livret de compétences professionnelles à destination des futurs vendeurs a été créé en collaboration avec les partenaires de l'Education nationale et les professionnels de la vente.

Pour permettre à l'élève d'être acteur de sa formation, ce livret l'accompagnera tout au long de son parcours. Les compétences du socle commun de connaissances, de compétences et de culture pourront être validées ainsi que celles professionnelles nécessaires à l'exercice du métier de vendeur.

Ce portefeuille de compétences sera un outil de communication entre l'élève, les professeurs, la famille et les professionnels associés à la formation.

Grâce à cet outil évolutif d'évaluation partagée, l'élève pourra se positionner et mesurer sa dynamique de progrès.

# ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

## CHAMPS D'ACTIVITES

### Définition

En point de vente spécialisé, le titulaire de ce CAP accueille et informe le client. Il présente les caractéristiques techniques et commerciales des produits, conseille le client et conclut la vente. Il propose des services d'accompagnement de la vente et contribue à la fidélisation de la clientèle.

Par ailleurs, il participe à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits.

### Contexte professionnel

#### Emplois concernés :

Vendeur ou employé de vente dans l'univers marchand des produits alimentaires.

#### Types d'entreprises :

Le titulaire du CAP EVS exerce ses activités dans les entreprises de commerce de détail, quelle que soit leur taille, à condition que la relation client-vendeur existe. Par exemple :

- Magasin de proximité, sédentaire ou non sédentaire,
- Magasin de détail spécialisé,
- Petite, moyenne ou grande surface spécialisée,
- Ilots de vente des grands magasins

(Boulangerie, pâtisserie, chocolaterie, confiserie, glacerie, charcuterie, traiteur, boucherie, commerce de primeurs, épicerie, rayons « produits frais » de la grande distribution, poissonnerie, fromagerie crèmerie.)

## Place dans l'organisation de l'entreprise

Le titulaire du CAP EVS est placé sous l'autorité du commerçant, du responsable du point de vente ou du rayon.

## Environnement technique et économique de l'emploi

Le champ professionnel de l'employé de vente spécialisé se caractérise par :

- Les évolutions dans les modes de consommation et les goûts des consommateurs, l'accroissement des exigences des clients mieux informés, un rapport « qualité-prix » adapté aux types de clientèle, la concurrence très importante des différentes formes de vente et de distribution.
- Les évolutions des outils de gestion et de communication.
- La présentation marchande de produits à conservation limitée, la grande diversité des matières premières utilisées, les techniques de préparation et de conservation propres à ces produits.
- Les codes, les guides et les réglementations spécifiques aux métiers de l'alimentation, l'utilisation appropriée des matériels dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité, les exigences dans l'exercice du métier en matière d'hygiène et de tenue professionnelle de la filière alimentaire.

Compétences			Bilan*				
			A+	A	EA		ED
					+	-	
ELLS VCPA	<b>RECEPTION DES PRODUITS ET MISE EN ETAT DE CONSERVATION</b>						
	Présenter la démarche suivie, résultats obtenus et communiquer à l'aide d'un langage adapté	Réceptionner des marchandises					
		Compter les produits réceptionnés					
		Vérifier la conformité de la marchandise					
	Rechercher extraire et organiser l'information	Saisir les données de réception					
		Préciser les réserves sur le document qui accompagne les livraisons					
	Ranger les produits en fonction de leur nature et de leur spécificité	Distinguer les produits selon leur température de conservation					
		Vérifier les températures de vitrines réfrigérées					
		Ranger les produits à leur place respective					
	Approvisionner le point de vente et transporter les produits à partir des réserves ou des locaux de fabrication	Transporter les produits à partir des réserves ou des locaux de fabrication					
		Assurer la mise en rayon depuis les laboratoires de fabrication					
	ELLS VCPA	Fractionner les produits en unité de vente	Conditionner les produits fabriqués ou les marchandises réceptionnées				
Respecter des comportements favorables à la santé et la sécurité		Contrôler les DLC					
		Détecter et retirer les produits impropres à la vente					
		Saisir la démarque					
		Alerter le responsable en cas de répétition du problème					
ELLS	Rechercher, extraire et organiser l'information utile	Compter les produits					
		Transmettre les informations					

\* A+ = si maîtrisé, A = Acquis, EA= En cours d'acquisition + ou -, ED = En découverte  
 ELS : Employé en libre service VCPA : Vendeur - Conseil en produit alimentaire C : Caissier (ère)

Compétences		Bilan*					
		A+	A	EA		ED	
				+	-		
EL VCPA	<b>SUIVI MARCHAND DES FAMILLES DE PRODUITS ALIMENTAIRES</b>						
	Réaliser, manipuler, appliquer des consignes	Mise en rayons					
		Mise en TG (tête de gondole)					
		Mise en vitrine					
		Garnissage des étals (fruits et légumes)					
Maintenir et contrôler les températures des fabrications et des produits							
EL VCPA	Respecter des comportements favorables à la santé et la sécurité	Reconditionner les invendus pour vente en promotion					
		Contrôler la DLC (Date Limite de Consommation)					
		Effectuer un contrôle visuel régulier					
EL	Etre sensible aux enjeux esthétiques et humains de l'activité	Mettre en valeur certains produits pour développer leur vente					
		Réaliser un facing attractif					
		Participer à la mise en place d'une PLV (Publicité sur le Lieu de Vente)					
		Proposer une dégustation					
EL	Identifier l'information et appliquer des consignes	Savoir identifier un produit par son code barre					
		Contrôler et mettre à jour régulièrement les étiquettes					
VCPA	Réaliser, manipuler, mesurer, calculer, appliquer des consignes et respecter des comportements favorables à sa santé et sa sécurité	Coupe					
		Découpe					
		Tranchage					
EL VCPA	Présenter les résultats obtenus et communiquer à l'aide d'un langage adapté	Repérer les ruptures de stock					
		Rechercher la cause des ruptures					
		Transmettre l'information					
	Respecter des comportements favorables à sa santé et sa sécurité	Préparer quotidiennement les équipements de l'espace de vente					
		Veiller à l'entretien des meubles, des surfaces, du matériel, en respectant les procédures d'hygiène et de sécurité					

\* A+ = si maîtrisé, A = Acquis, EA= En cours d'acquisition + ou -, ED = En découverte

EL : Employé en libre service VCPA : Vendeur - Conseil en produit alimentaire C : Caissier (ère)

Compétences			Bilan*				
			A+	A	EA		ED
					+	-	
<b>VENTE</b>							
<b>VCPA</b> <b>C</b> <b>ELS</b>	Adapter sa prise de parole à la situation de communication	Accueillir le client en adoptant une communication verbale, non verbale					
		Personnaliser l'accueil					
<b>VCPA</b>	Formuler un propos simple Développer de façon suivie un propos en public sur un sujet déterminé Participer à un échange verbal	Ecouter et prendre en compte la demande du client (Informé et orienter le client et Se rendre disponible)					
		Répondre aux objections les plus courantes					
		Prendre une commande simple au téléphone					
		Prendre une commande simple en face à face					
		Proposer des ventes additionnelles					
<b>C</b>	Proposer et réaliser des opérations complémentaires (coupe, découpe, tranchage, emballage, livraison...)	Découpe					
		Emballage					
		Livraison					
<b>C</b>	Réaliser des encaissements, et établir des documents de vente (facture, tickets de caisse)	Réaliser l'encaissement par espèce					
		Réaliser l'encaissement par cartes					
		Réaliser l'encaissement par chèque					
<b>C</b>	Prendre congé	Veiller à la satisfaction globale du client					
		Rester disponible					
	Rendre compte	Rester à l'écoute du client					
		Prendre en compte					
<b>COMMUNIQUER</b>							
<b>ELS</b> <b>VCPA</b> <b>C</b>	Adapter sa prise de parole à la situation de communication (les membres de l'équipe, des tiers fournisseurs, clientèle)	Utiliser un langage approprié					
		Rendre compte auprès de sa hiérarchie					
		Informé le personnel de vente					
	S'intégrer et coopérer dans un travail collectif	Adopter une attitude et un comportement appropriés					
		Entretenir des bonnes relations avec ses collègues, les clients					

\* A+ = si maîtrisé, A = Acquis, EA= En cours d'acquisition + ou -, ED = En découverte

ELS : Employé en libre service    VCPA : Vendeur - Conseil en produit alimentaire    C : Caissier (ère)

## PERIODES DE FORMATION EN ENTREPRISE

CACHET ENTREPRISE (S)	NOM DU TUTEUR	PÉRIODE (S)

Le chef d'établissement :

Cachet de l'établissement :



## PARCOURS PROFESSIONNEL

CACHET ENTREPRISE (S)	NOM DU RESPONSABLE	PÉRIODE (S)

## ATTESTATION DE COMPETENCES PROFESSIONNELLES

*Acquises dans le cadre de la formation préparant au  
CAP Employé de Vente Spécialisé*

Délivrée à : \_\_\_\_\_

Né(e) le : \_\_\_\_\_ , à \_\_\_\_\_

Le Recteur de l'Education nationale

## Compétences professionnelles attestées dans le cadre de la formation au CAP

Activités professionnelles maîtrisées
Intitulé : Organiser

Activités professionnelles maîtrisées
Intitulé : Réaliser

Activités professionnelles maîtrisées
Intitulé : Contrôler

Activités professionnelles maîtrisées
Intitulé : Communiquer/Vendre

Le chef d'établissement :

Cachet de l'établissement :

Les professionnels  
associés  
(fonction ou qualité) par rapport aux  
conventions