


PROGRAMME DE FORMATION

Financier	 Région Provence Alpes Côte d'Azur
Titre de la formation	CAP Employé de Vente Spécialisé Option B « Produits d'équipement courant » - Module Anglais
Type de formation	Diplômante
Public concerné	<ul style="list-style-type: none"> • Tout public âgé de 16 ans minimum • Goût du contact • Bonne élocution
Pré requis	<ul style="list-style-type: none"> • Niveau 3ème • Maîtrise de la langue française
Durée	<ul style="list-style-type: none"> • 1 470 heures, soit 11 mois <ul style="list-style-type: none"> → 910 heures en centre UFCM → 560 heures en entreprise
Calendrier	Nous consulter au 04.92.19.40.40 ou accueil@ufcm.com
Modalités d'accès à la formation	<ol style="list-style-type: none"> 1. Réception des candidatures via un prescripteur (Mission locale, Pôle Emploi, PLIE, etc.) 2. Information collective : tests en Français – Mathématiques – Histoire/Géographie – Prévention Santé Environnement + entretien de motivation 3. Examen de la candidature 4. Réponse après décision de la Commission d'Admission Formations
Financement	Cette formation est financée par la Région PACA. Les stagiaires peuvent être rémunérés selon des conditions d'âge et de situation administrative : nous consulter
Adaptation au public	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluation initiale du stagiaire et analyse de ses besoins • Elaboration du programme de formation personnalisé via un contrat pédagogique
Objectifs généraux	<ul style="list-style-type: none"> • Etre préparé aux épreuves générales et professionnelles du CAP (épreuves écrites et orales) et être capable d'obtenir ce diplôme ; • Acquérir des connaissances et compétences dans le domaine de la vente de produits de tous types (hors alimentaire) ; • Mettre en pratique en situation professionnelle les compétences acquises en centre et développer ces compétences ; • Acquérir les connaissances et compétences nécessaires pour poursuivre sa formation en Bac Pro
Lieu	Au Centre UFCM de Cannes la Bocca et en entreprise
Nombre de participants	12 stagiaires maximum
Qualification des intervenants	<ul style="list-style-type: none"> • Formateurs qualifiés et expérimentés dans les matières générales enseignées ; • Formateurs qualifiés et disposant d'une expérience professionnelle significative dans les matières professionnelles ; • Tuteurs en entreprise

Méthodes pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Formation modulaire • Pédagogie personnalisée : adaptation au niveau de l'apprenant • Alternance entre périodes en centre UFCM et périodes en entreprise • En centre UFCM : cours magistraux, serious games, mises en situations, simulations • En entreprise : mise en situation professionnelle réelle • Evaluation régulière des acquis, suivi du tutorat en entreprise
Moyens pédagogiques et techniques	<ul style="list-style-type: none"> • Salles de cours magistraux en centre • Matériel audio et vidéo en salle • Salle informatique • Centre de ressources (bibliothèque physique et numérique)
Documents remis aux stagiaires	Cours, exercices, études de cas
Encadrement pédagogique	Encadrement pédagogique assuré par la Coordinatrice Pédagogique Secteur Vente/Commerce : planification, contrôle, individualisation des parcours, suivi en cours et en entreprise, suivi post-formation.
Suivi pédagogique	Suivi pédagogique en continu par les formateurs et la Coordinatrice
Evaluations pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluation initiale de positionnement (auto-évaluation et évaluation) • Evaluations intermédiaires en cours de formation • Evaluation finale avant la présentation à l'examen
Evaluation de la satisfaction	<ul style="list-style-type: none"> • Réunions mensuelles de régulation animées par la Coordinatrice • Entretiens individuels réguliers avec les stagiaires • Mise à disposition d'un cahier de réclamations • Questionnaire de satisfaction rempli par les stagiaires en fin de formation • Questionnaire de satisfaction en entreprise rempli par les tuteurs
Sanction pédagogique	<ul style="list-style-type: none"> • Livret des compétences acquises au cours de la formation (hors diplôme) • Diplôme du CAP en cas de réussite à l'examen
Contenu de la formation	<ul style="list-style-type: none"> • Vente et négociation commerciale • Gestion commerciale • Environnement économique et juridique • Communication • Français • Anglais • Histoire - géographie • Mathématiques - sciences • Prévention santé environnement • Préparation au retour à l'emploi ou à une autre formation