

progression pédagogique des 2 années de CAP

Dynamique commerciale	Les produits	Technologie professionnelle	Culture professionnelle	Culture matières générales	Activité trimestrielle
1ère période de septembre à décembre					
Préparation à la vente accueillir, guider le client les commandes L'encaissement les moyens de paiement	Littérature, jeunesse, vie pratique, beaux-arts librairie, presse presse distribution	La réception librairie, papeterie, presse Les fournisseurs diffuseurs / distributeurs messageries / dépositaires	Droit du travail I Informatique professionnelle Vitrine : le message couleur le message par la forme	Lire et faire lire lire dans les rayons littérature et jeunesse Suivre l'actualité lier l'actualité aux produits	Travail préparant au dossier de fin d'année organisation, méthode
2ème période de janvier à mars					
Le contexte commercial le magasin, l'entreprise, son équipe Pratique de la vente accueillir le client, questionner, comprendre	Littérature, polar, théâtre librairie, presse production et fournisseurs papeterie travaux manuels presse : gestion	Les stocks et leur suivi les remises en rayon Le magasinage les réserves et leur classement les retours, les invendus	Marchandisage le plan du magasin l'implantation des rayons la signalétique	Lire et faire lire lire dans les rayons tourisme, vie pratique Suivre l'actualité lier l'actualité aux produits	Enquête client réalisation d'une enquête pour connaître les segments de clientèle de son point de vente
3ème période d'avril à juin					
Théorie de la vente Pratique de la vente accueillir le client, questionner, comprendre, reformuler	Bandes Dessinées, littératures de l'imaginaire librairie, presse papeterie : produits dérivés presse la mise en avant	L'inventaire classer, présenter la presse calculs commerciaux les remises et coefficients la marge	Droit du travail II Bibliographie les outils professionnels Vitrine la mise en avant du livre	Lire et faire lire lire dans le rayon BD Suivre l'actualité lier l'actualité aux produits	Dossier de fin d'année réalisation et soutenance d'un dossier de présentation de leur librairie, application des cours de la première année
4ème période de septembre à décembre					
Pratique de la vente présenter, argumenter, répondre aux objections	Littérature, jeunesse, vie pratique, beaux-arts librairie, presse production et fournisseurs papeterie agendas, beaux-arts, bureau	Présenter les produits merchandising, signalétique tables et facing Les achats les réassorts	Droit commercial I S'informer la presse professionnelle la presse spécialisée	Lire et faire lire lire dans les rayons histoire, actualité Suivre l'actualité lier l'actualité aux produits	Dossier professionnel dossier à présenter à l'examen
5ème période de janvier à mars - examen blanc -					
Animer son rayon une signature, une campagne éditeur, un évènement...	Littérature étrangère, Histoire, actualité, SH, VP, tourisme librairie, presse papeterie : fantaisie presse : outils professionnels	Les achats la saisonnalité le prévisionnel les CGV, l'office les collectivités	La concurrence et les réseaux Vitrine les vitrines thématiques	Lire et faire lire lire dans le rayon bx-livres et Beaux-Arts	Vitrine tourisme Vitrine littérature étrangère
6ème période d'avril à juin - examen -					
Pratique de la vente les cas difficiles, conclure la vente, vente complémentaire et services	Littérature asiatique Para-scolaire, poche librairie, presse production et fournisseurs papeterie : scolaire presse : vente, animation	Les actions de la librairie publicité, partenariat culturel salons et foires... La gestion la rotation	Droit commercial II Les métiers du livre Vitrine préparation aux examens	Lire et faire lire lire dans le rayon para-scolaire Suivre l'actualité lier l'actualité aux produits	Vitrine littérature asiatique Dossier emploi TRE réalisation d'un dossier personnel de recherche d'emploi