

**Formation professionnelle**  
**Formation professionnelle de base - CCP**  
**Certificat de capacité professionnelle**  
**Commis de vente**  
**(Nouveau régime)**  
**(Concomitant, 1ère année de formation avec 2 jours et 2e année de formation avec 1 jour de cours par semaine)**

Enseignement général		Classe	CC1VE_NR		CC2VE_NR	
		Semestre	1	2	3	4
		Nb. semaines	18	18	18	18

  

UC	Titre du module	Code	Nombre de leçons hebdomadaires			
ENGE1 Enseignement général 1	CO - Education à la citoyenneté 1	EDUCI1	2			
	CO - Education à la citoyenneté 2	EDUCI2		2		
ENGE2 Enseignement général 2	CO - Education à la santé	EDSAN			2	
	CO - Education à la citoyenneté 3	EDUCI3				2
<b>Total Enseignement général</b>			<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>

Enseignement optionnel		Classe	CC1VE_NR		CC2VE_NR	
		Semestre	1	2	3	4
		Nb. semaines	18	18	18	18

  

UC	Titre du module	Code	Nombre de leçons hebdomadaires			
FACUL Modules facultatifs	FN - Mesurage	MESUR-F	2			
	FN - Expression orale et écrite	EXPRE-F		2		
	FN - Interagir en luxembourgeois/français avec le client	INLUX-F			1	
	FN - Élargir son vocabulaire technique en français	VOTEC-F				1
<b>Total Enseignement optionnel</b>						

Enseignement professionnel		Classe	CC1VE_NR		CC2VE_NR					
		Semestre	1	2	3	4				
		Nb. semaines	18	18	18	18				
		Form. scol./patr.	s	p	s	p	s	p	s	p

  

UC	Titre du module	Code	Nombre de leçons hebdomadaires									
MAMAR Manipulation de la marchandise	CO - Réception marchandises, emballage et recyclage 1	RECEM1	3									
	CO - Réception marchandises, emballage et recyclage 2	RECEM2	2									
	CO - Stockage des marchandises	STOMA	4									
	CO - Calcul professionnel 1	CAPRO1	3									
	CO - Les activités dans le dépôt	FORVE1		X								
COMMA Formes de commerce et présentation de la marchandise	CO - Présentation des marchandises et différentes formes de distribution	PREDI			3							
	CO - Présentation des marchandises et approvisionnement du rayon	MARAP			2							
	CO - Gestion des commandes et planification	GEPLA			5							
	CO - Comportement dans l'environnement professionnel	ENPRO			2							
	CO - Activités dans le point de vente	FORVE2				X						
CONCL Accueil client	CO - Relation client et conseil de vente simple	RECLI						3				
	CO - Appliquer les techniques de vente de base	BASVE						2				

<b>Enseignement professionnel</b>		Classe	<b>CC1VE_NR</b>				<b>CC2VE_NR</b>				
		Semestre	1		2		3		4		
		Nb. semaines	18		18		18		18		
		Form. scol./patr.	s	p	s	p	s	p	s	p	
UC	Titre du module	Code	Nombre de leçons hebdomadaires								
	CO - Appliquer les techniques de la vente en entreprise	FORVE3							X		
BASVE Appliquer les bases de la vente	CO - Bases des réclamations	BAREC								2	
	CO - Appliquer les bases de l'encaissement	BASCA								2	
	CO - Calcul professionnel 2	CAPRO2								1	
	CO - Appliquer les procédures de l'encaissement	FORVE4									X
PROST Projet intégré et stage(s)	PF - Projet intégré final	PROFI								X	
<b>Total Enseignement professionnel</b>			<b>12</b>	<b>24</b>	<b>12</b>	<b>24</b>	<b>5</b>	<b>32</b>	<b>5</b>	<b>32</b>	
<b>Total des cours de base</b>			<b>38</b>	<b>38</b>	<b>39</b>	<b>39</b>					
<b>Cours optionnels (min / max)</b>			<b>0 / 2</b>	<b>0 / 2</b>	<b>0 / 1</b>	<b>0 / 1</b>					

**Remarque générale**

Le volume horaire de la formation scolaire et de la formation patronale à disposition pour terminer la formation au cours d'une année supplémentaire est en principe le même que celui de la dernière année d'études.