

CAP Equipier Polyvalent de Commerce

PRÉSENTATION

Le titulaire du CAP Equipier Polyvalent de Commerce exerce son activité dans un cadre commercial de distribution de produits et de services. Dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité, son activité consiste à :

- Assurer la réception et le suivi des commandes et des colis
- Contribuer à l'approvisionnement et à la mise en valeur de l'unité commerciale
- Accueillir, informer, conseiller et accompagner le client tout au long de son parcours d'achat

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉS

Recevoir et suivre les commandes :

- Participer à la passation des commandes fournisseurs
- Réceptionner
- Stocker
- Préparer les commandes destinées aux clients

Mettre en valeur et approvisionner :

- Approvisionner, mettre en rayon et ranger selon la nature des produits
- Mettre en valeur les produits et l'espace commercial
- Participer aux opérations de conditionnement des produits
- Installer et mettre à jour la signalétique
- Lutter contre la démarque et participer aux opérations d'inventaire

Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat :

- Préparer son environnement de travail
- Prendre contact avec le client
- Accompagner le parcours client dans un contexte omnicanal
- Finaliser la prise en charge du client
- Recevoir les réclamations courantes

CONTACTER LE CECOF

04.74.38.91.65
integration@cecof.asso.fr

CECOF

52, av. de la Libération
01500 Ambérieu en Bugey
Tél. : 04 74 38 40 22
cfa@cecof.asso.fr

www.cecof.asso.fr

DÉBOUCHÉS / POURSUITES D'ÉTUDES

Le titulaire du CAP Equipier Polyvalent de Commerce est amené à exercer son activité dans tout type d'unité commerciale distribuant des produits et des services.

Après un CAP Equipier Polyvalent de Commerce, il est possible de poursuivre les études en :

- Mention Complémentaire Assistance, conseil, vente à distance (en 1 an)
- Bac pro métiers du commerce et de la vente option A Animation et Gestion de l'espace commercial (en 2 ans)
- Bac pro métiers du commerce et de la vente option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (en 2 ans)
- Bac pro technicien conseil vente en alimentation (en 2 ans)

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques. Les méthodes pédagogiques sont interactives et prioritairement inductives. Les séances de formation sont construites à partir des référentiels de formation et de l'expérience des apprenants en entreprise. L'approche pluridisciplinaire est privilégiée autant que possible.

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

PUBLIC CONCERNE ET PRE-REQUIS

Pour les contrats
d'apprentissage :
Accessible aux jeunes âgés de
15 ans après la 3ème et aux
jeunes âgés de 16 à 30 ans sans
condition.

Pour les autres modalités de
formation : Accessible aux
jeunes âgés de 18 ans et plus
sans condition.
Compétences-socles exigées.

TARIFS

La formation est gratuite pour le
bénéficiaire en apprentissage ou
en contrat de
professionnalisation.
Le coût de la formation est
intégralement pris en charge par
la branche professionnelle de
l'entreprise, via l'OPCO.

Code RNCP : 34947
Nom certificateur : Ministère de
l'Education Nationale et de la
Jeunesse
Date d'enreg certification :
29/10/2019



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués tout au long de la formation (un bulletin par semestre) en préparation de l'examen final qui se déroule selon des épreuves pratiques, écrites et orales portant sur les enseignements généraux et professionnels reçus au cours de leur formation.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS À LA FORMATION

- Apprentissage
- Eligible au CPF
- Contrat de professionnalisation
- Transition Pro
- CFP
- Financement France Travail

Qualification à l'entrée	Durée de la formation	Alternance
Aucune	2 ans : 800 heures	1 semaine sur 3
CAP ou autre diplôme	1 an : 400 heures	Parcours adapté

Le délai maximum d'entrée en formation est de 3 mois.

PROGRAMME DE FORMATION

CAP Equipier Polyvalent de Commerce

Français Histoire Géographie Enseignement Moral et Civique

Mathématiques Physique Chimie

Anglais

Education Physique et Sportive

Prévention Santé Environnement

Réception et suivi des commandes

Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat

Mise en valeur et approvisionnement

Réalisation d'un chef d'oeuvre

Vie de classe

Contenu adapté en fonction des blocs de compétences et des diplômes précédents déjà acquis.



CECOF - Centre de Formation

52, av. de la Libération - 01500 Ambérieu en Bugey
Tél. : 04 74 38 40 22 - email : cfa@cecof.asso.fr

www.cecof.asso.fr

MAJ 07/05/2024