



Mis à jour en janvier 2024

CAP ÉQUIPIER·ÈRE POLYVALENT·E DU COMMERCE

EX EMPLOYÉ·E DE VENTE SPÉCIALISÉ·E



Certifié par le
Ministère de
l'Éducation nationale

SUR
2 ANS
-- semaine A --
3 jours CFA
2 jours entreprise
-- semaine B --
5 jours
entreprise

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le ou la titulaire du CAP Employé·e polyvalent·e du commerce et de la distribution sera capable de :

- Accueillir le client et l'orienter au sein du magasin
- Assurer la mise en rayon et le réassort des rayons
- Encaisser les règlements
- Préparer les commandes clients
- Collaborer à la réception et à la gestion des stocks

tout en respectant les règles d'hygiène et de sécurité, et en contribuant à la propreté des locaux.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente
- BP Charcutier·ère Traiteur·euse
- Bac Pro Technicien·ne Conseil Vente en Animalerie
- ...

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Vendeur·euse en magasin
- Conseiller·ère de vente
- Conseiller·ère commercial·e
- Employé·é de libre service
- ...

CONDITIONS D'ADMISSION

Être au moins âgé·e de 16 ans ou de 15 ans au sortir de 3^{ème}.

Prérequis exigés :

Bonne résistance physique, dynamisme, bonne élocution, sens de l'organisation, faire preuve d'autonomie

CONTRAT

APPRENTISSAGE



Être âgé·e
de 16 à 29 ans

PROFESSIONNALISATION



demandeur
d'emploi à partir
de 26 ans

CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre.
Nous consulter pour les prochaines dates de session.

DURÉE

450 heures / an

TARIF

1/ en alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.
2/ financement personnel : nous contacter.



CONTENU DE FORMATION

Recevoir et suivre les commandes

- Participer à la passation des commandes fournisseurs
- Réceptionner et contrôler les livraisons
- Nettoyer les surfaces de vente,
- Contrôler la qualité des produits et les dates limites de consommation
- Préparer les commandes clients en magasin ou en « drive »

Mettre en valeur et approvisionner

- Approvisionner, mettre en rayon et ranger
- 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

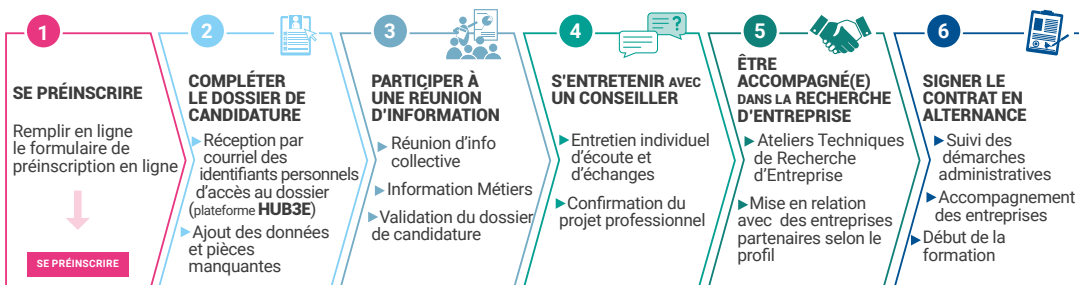
Conseiller et accompagner le client

- Accueillir et prendre en charge les clients
 - Accompagner le parcours client
 - Finaliser la prise en charge du client
 - Recevoir les réclamations courantes
- Prévention-santé-environnement (PSE)
 - Français, Histoire-Géographie et Enseignement moral et civique
 - Mathématiques-Sciences physiques et chimiques
 - Éducation physique et sportive
 - Langue vivante étrangère

Lieu d'exercice de l'activité

Au sein de petites, moyennes ou grandes surfaces du commerce et de la distribution, certaines pouvant être spécialisées dans l'alimentaire, le bricolage, l'habillement, l'équipement de la maison, ou l'électroménager.

Inscription sur www.facmetiers91.fr



délai d'accès : 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

- Présentiel
- Distanciel

ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examen blanc
- Contrôle en Cours de Formation
- Mises en situation
- Mémoire / soutenance
- Positionnement
- Examen final ponctuel

HANDICAP

Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite. Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur mission.handicap@fdme91.fr

MODALITÉS D'OBTENTION

- Diplôme accessible sous forme globale pour les candidats issus de la voie de l'apprentissage.
- Diplôme accessible sous forme progressive par capitalisation de blocs de compétences pour les candidats individuels ou issus de la formation professionnelle et de la VAE.