

CAP

Équipier polyvalent du commerce

Vous avez entre 16 et 29 (sans limite d'âge si vous disposez d'une RQTH), vous êtes éligibles à la formation.

Pour être admis, vous devez nous transmettre votre dossier de candidature et participer à un entretien de recrutement.



L'objectif

- Présenter les caractéristiques techniques et commerciales des produits
- Conclure une vente
- Proposer des services d'accompagnement de la vente et contribuer à la fidélisation de la clientèle
- Participer à la réception, la préparation et mise en valeur des produits

Cette formation a pour objectif de former des spécialistes polyvalents du commerce et de leur apporter toutes les clés pour réussir.



Les + de la formation

- Un accompagnement individualisé
- Interventions des professionnels
- Des visites professionnelles et sorties pédagogiques



Les débouchés métiers

Le CAP EPC vous permet d'exercer en tant que professionnel de la vente, dans de nombreux types de structures commerciales ainsi que dans de multiples secteurs.

Titulaire du CAP EPC, vous pourrez aussi bien travailler dans les commerces de détail que dans les rayons spécialisés de grandes surfaces.

Vous pourrez également poursuivre vos études vers un Bac Pro.



Contact recrutement :

recrutement@alpa-is4a.fr

06 37 42 28 02



Réfèrent handicap / mobilité :

referent-hm@alpa-is4a.fr

06 34 90 64 57



is4a

9 rue de la Vologne Bâtiment F

54520 Laxou

03 83 52 53 00



Pour plus d'infos,
rendez-vous sur notre site :

www.alpa-is4a.fr



Voie de formation :

- Formation en alternance en 2 ans (3 jours par semaine en entreprise)



Le CAP équilibrier polyvalent du commerce forme aux techniques de commercialisation de produits ou de services.

Les enseignements donnent les connaissances sur les circuits de distribution, sur les modes d'approvisionnement, les procédures de stockage des marchandises.

Les apprenants apprennent les principes de rangement, d'étiquetage, de mise en rayon des produits. Ils sont formés à utiliser des documents commerciaux tels que des documents d'inventaire, de livraison, à se servir de logiciels de caisse.

Les enseignements en communication professionnelle et commerciale permettent aux élèves d'établir le contact avec la clientèle afin de l'accompagner dans ses achats.

Enseignement général :

- Prévention santé & environnement
- Mathématiques et physique-chimie
- Français, Histoire/Géographie & Enseignement moral et civique
- Langue vivante (Anglais)
- Education physique et sportive

Enseignement professionnel :

- Réception et suivi des commandes
- Mise en valeur et approvisionnement
- Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat
- Réalisation d'un chef d'œuvre