

CAP

Équipier polyvalent du commerce

RNCP34947 - Certificateur : MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE - Date de l'enregistrement : 01/09/2020



Pré-requis

Vous avez entre 16 et 29 ans (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



Suite de parcours et débouchés

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



Référent handicap / mobilité :

referent-hm@alpa-is4a.fr
06 37 42 28 02



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 (840h de cours et 3 jours par semaine en entreprise)

Financement :

- Formation financée et rémunérée par les OPCO.

Equivalences / Passerelles :

nous consulter



Le CAP équipier 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.

Formation composée de 9 compétences attestées (+1 en option)

BLOCS DE COMPETENCES :

- BC01 - Recevoir et suivre les commandes
- BC02 - Mettre en valeur et approvisionner
- BC03 - Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat
- BC04 - Prévention-santé-environnement
- BC05 - Français
- BC06 - Histoire- géographie-enseignement moral et civique
- BC07 - Mathématiques et physique-chimie
- BC08 - Éducation physique et sportive
- BC09 - Langue vivante étrangère

Modalités d'évaluation :

Contrôle ponctuel final écrit et oral