



FORMATION EN ALTERNANCE

FILIÈRE COMMERCE ET VENTE

CAP EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

Enregistré au Répertoire des Certifications Professionnelles à niveau 3 sous l'intitulé " CAP Equipier Polyvalent du Commerce "

RNCP 40994 - Date JO : 21/11/2019 - Arrêté : 29/10/2019



DURÉE

12 à 24 mois en fonction du statut du candidat.
(840h sur 2 ans)



SITE

Campus Nancy et Lunéville



TARIFS

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.



PRÉREQUIS

Être âgé d'au moins 16 ans et avoir validé un projet professionnel en rapport avec la finalité du diplôme visé, soit par la biais d'une expérience professionnelle soit par un stage en entreprise.

OBJECTIFS

Le titulaire du diplôme « CAP Equipier polyvalent du commerce » exerce son activité dans un cadre omnicanal au sein d'une unité commerciale qui distribue des produits et des services.

Pour ce faire, il respecte les 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.

PUBLIC

Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Pour les personnes en situation de Handicap, vous pouvez contacter notre référente : Séverine Valentin - 03 83 95 36 00

ADMISSION

- Inscription sur le site.
- Les aptitudes et motivations sont identifiées sur tests et entretiens individuels selon les critères suivants :
- Expression écrite et orale
- Communication, écoute
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Capacité à convaincre

EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE



- Réception des commandes
- Mise en valeur de l'espace de distribution
- Vente

MÉTIERS POSSIBLES



- Vendeur en magasin
- Employé de grande surface, de rayon, de caisse

POURSUITES D'ÉTUDES



- Bac Professionnel

SUITES DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

Après avoir validé ce diplôme de niveau 3, les candidats pourront monter en qualification en poursuivant leur formation en intégrant un BAC Pro Métiers du commerce et de la vente Option A ou B ou intégrer le monde professionnel au sein des entreprises de commerce de détail, quelle que soit leur taille : Hyper ou supermarchés, grands magasins, magasins à succursales.

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

BLOC 1 : RECEVOIR ET SUIVRE LES COMMANDES.

- Participer à la passation des commandes fournisseurs
- Réceptionner, stocker, préparer les commandes destinées aux clients

BLOC 2 : 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

BLOC 3 : CONSEIL ET ACCOMPAGNEMENT DU CLIENT DANS SON PARCOURS D'ACHAT.

- Accueil et prise en charge du client
- Accompagner le parcours client dans un contexte omnicanal
- Finaliser la prise en charge du client
- Recevoir les réclamations courantes

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- Des évaluations intermédiaires de contrôle d'acquisition des compétences permettront à l'équipe d'évaluer les acquis et de mesurer les progrès de chacun et son degré d'autonomie par rapport aux compétences nouvellement acquises. Contrôle en continu et soutenance d'un mémoire en fin de cursus.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Afin d'optimiser vos conditions d'apprentissage, vous pourrez développer votre pratique pour acquérir de nouvelles compétences professionnelles de manière optimale dans des conditions identiques à celles que vous rencontrez au sein de votre entreprise d'accueil.

TAUX DE RÉUSSITE AU DIPLÔME
100%

TAUX DE SATISFACTION AU DIPLÔME
79.69%

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation s'appuie sur des modalités pédagogiques variées : apports théoriques, études de cas, mises en situation professionnelles et travaux individuels ou collectifs. Des supports pédagogiques et outils numériques peuvent être mobilisés pour accompagner les apprentissages.

CONTACT

CCI FORMATION EESC CAMPUS NANCY

Marie-Clotilde MULLER

commerce@eesc.fr

03 83 95 36 21

CONTACT

CCI FORMATION EESC CAMPUS LUNÉVILLE

Line TERRILLON

l.terrillon@eesc.fr

03 83 90 88 62



Erasmus+

