

CAP Equipier Polyvalent du Commerce

Niveau 3

En alternance



LES OBJECTIFS

- Connaître les circuits de distribution sur les modes d'approvisionnement et les procédures de stockage des marchandises
- Maîtriser les principes de rangement, d'étiquetage, de mise en rayon des produits
- Utiliser des documents commerciaux tels que des documents d'inventaire et de livraison
- Utiliser les logiciels de caisse
- Adopter une communication commerciale avec la clientèle et l'accompagner dans ses achats



DURÉE DE LA FORMATION

- **Formation :** Cursus de 2 ans ou 1 an, aménageable sous conditions selon diplôme, expérience...



PRÉ-REQUIS

Tout public dès 16 ans (dès 15 ans après la 3ème)



LIEU DE FORMATION

Campus des Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire
12 Rue François Billoux – 41000 Blois



MODALITÉS D'ACCÈS

- Formation prise en charge par l'OPCO et rémunérée par l'employeur sous contrat d'apprentissage aux moins de 30 ans (sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap) ou sous contrat de professionnalisation sans limite d'âge
- Sous statut stagiaire de la formation professionnelle pour les salariés et demandeurs d'emploi (tarifs et modalités : nous consulter)

DÉLAIS D'ACCÈS

Accès à la formation possible après la rentrée lorsque le contrat et/ou la convention de formation sont signés, sous réserve de place disponible

MODALITÉS D'INSCRIPTIONS

- Pré-inscription en ligne
- Accompagnement à la recherche d'entreprise
- Signature du contrat
- Inscription définitive au Campus



CAMPUS
des Métiers
et de l'Artisanat
CENTRE-VAL DE LOIRE



02 54 74 14 73 - campus41@cma-cvl.fr - www.campusdesmetiers41.fr



CONTENU DE LA FORMATION

➤ **Enseignement professionnel**

- Réception et suivi des commandes
- Mise en valeur et approvisionnement
- Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat
- Sciences appliquées
- Economie et droit

➤ **Enseignement général**

- Français
- Histoire – géographie et enseignement moral et civique
- Mathématiques
- Sciences physiques et chimiques
- Anglais
- Prévention santé environnement
- Éducation physique et sportive

➤ **Activités en entreprise**

- Participer à la passation des commandes fournisseurs
- Réceptionner et stocker
- 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
- Accompagner le parcours client dans un contexte omnicanal et finaliser la prise en charge du client

➤ **Poursuites de formation**

- BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente option A Animation et Gestion de l'Espace Commercial
- BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente option B Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale

➤ **Perspectives d'emploi**

- Hôte de caisse / vendeur en magasin
- Employé commercial polyvalent / grande surface
- Employé commercial rayon / libre-service

ACCESSIBILITÉ

- Notre établissement peut accueillir du public en situation de handicap



MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel et en situation de travail dans le cadre d'un contrat d'alternance ou d'une convention de stage

Méthodes pédagogiques innovantes et actives qui ont pour vocation à rendre l'alternant acteur de sa formation : apports théoriques, enseignements pratiques (démonstration, observation et manipulation des alternants) et échanges sur la base de situations réelles vécues en entreprise

Nos sites de formation bénéficient tous de plateaux techniques dédiés à la pratique professionnelle et équipés spécifiquement pour chaque métier

SUIVI ET ÉVALUATION

Selon le règlement d'examen et le public les évaluations se font au moyen de contrôle en cours de formation et/ou d'épreuves terminales ponctuelles



LES PLUS DU CAMPUS

- 100% Alternance
- Réseau de 4 centres de formation professionnelle en Région Centre-Val de Loire
- Plus de 40 ans d'existence
- Mobilité Européenne et Internationale
- Nombreux espaces de vie pour les alternants
- Hébergement au plus proche des Campus
- Équipements pédagogiques récents

