

Objectifs Pédagogiques

- ✓ Acquérir, développer des connaissances et des compétences pour exercer le métier d'équipier polyvalent du commerce. Il présente les caractéristiques techniques et commerciales des produits, conseille le client et conclut la vente. Il propose des services d'accompagnement de la vente et contribue à la fidélisation de la clientèle. Il participe à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits et, le cas échéant, à l'expédition.
- ✓ Obtenir le Certificat d'aptitudes professionnelles de niveau 3

Compétences Visées

- ✓ Réceptionne et suivre les commandes
- ✓ Mettre en valeur et approvisionner l'unité commerciale
- ✓ Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat

Évaluation & Suivi

- ✓ Evaluations des compétences dans le cadre du contrôle continu en formation
- ✓ Epreuves terminales du CAP
- ✓ Feuille de présence
- ✓ Questionnaire de satisfaction
- ✓ Délivrance du CAP (RNCP34947)

Programme pédagogique

Recevoir et suivre les commandes

- Participer à la passation des commandes fournisseurs
- Réceptionner-Stocker-Préparer les commandes destinées aux clients

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

Conseiller et accompagner le client dans son parcours de vente

- Préparer son environnement de travail
- Prendre contact avec le client
- Accompagner le parcours client dans un contexte omnicanal
- Finaliser la prise en charge du client-recevoir les réclamations courantes

Prévention – Santé – Environnement

Français

Histoire – Géographie – Enseignement moral et civique

Mathématiques et Physique-chimie

Education physique et sportive

Langue vivante étrangère

Emplois accessibles et suite de parcours

Le titulaire du « CAP Équipier 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.

- Employé de libre-service, employé de rayon, employé polyvalent de libre-service

Codes ROME : D1107, D1106, D1214

Suite de parcours : TP Vendeur Conseil en Magasin (RNCP13620) – TP Assistant Manager d'Unité Marchande (RNCP35233) – Bac Pro Commerce



Durée et modalités

- Modalités : groupe de 8 à 12 personnes
- Parcours moyen : 1139h
- Alternance périodes en centre et en entreprise
- Lieux : Libourne, Blaye
- Dates : nous consulter
- Prix : nous consulter
- Codes CPF : 244945 – NSF : 312t – Formacode : 50500



Outils et moyens pédagogiques

- Salle de formation et plateau technique
- Périodes de formation en entreprise (stage)
- Ordinateur équipé d'Office 365
- Formateurs techniques
- Supports numériques
- Etudes de cas
- Accompagnement individuel



Public et prérequis

- Demandeurs d'emploi, salariés, personnes en situation de handicap (référé handicap), contrat de professionnalisation
- Projet validé, savoir lire, écrire et s'exprimer correctement, savoir compter et réaliser des opérations mathématiques simples, disposer de qualités relationnelles
- Entretien, tests de positionnement / évaluation