

CAP "Équipier polyvalent du commerce" *par apprentissage*

Présentation de la formation

<p>Public concerné, nombre,</p>	<p>Ce CAP se prépare en 2 ans.</p> <p><u>Les conditions d'admission:</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Être âgé(e) de 15 ans (3^{ème} effectuée) à moins de 30 ans- Ouvert à tous à partir de 16 ans- Conclure un contrat d'apprentissage avec une entreprise - Statut Apprenti, 24 apprentis maximum par classe. <p>Une adaptation de la formation et de la certification est possible selon le parcours en amont de l'apprenant. (Nous consulter) Pour plus d'information sur les passerelles et les équivalences : http://www.cerpeg.fr/cerpeg/index.php/filieres-tertiaire/filiere-commerciale2/cap-epc</p>
<p>Prérequis, modalités et délai d'accès</p>	<p>Aucun pré-requis.</p> <p>Pré-inscription sur dossier. L'inscription n'est définitive qu'à réception par la MFR du contrat d'apprentissage signé.</p> <p>Être motivé par la vente.</p> <p>Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap</p> <p>Le centre de formation est accessible aux personnes à mobilité réduite et aux mal voyants.</p> <p>Pour plus d'informations sur l'accompagnement possible en lien avec une situation de handicap, n'hésitez pas à nous contacter.</p>

<p>Présentation générale</p>	<p>L'équipier exerce son activité au sein d'un point de vente qui distribue par différents moyens des produits et des services. Il est placé sous la responsabilité d'un manager, d'un chef de rayon ou d'un directeur...</p> <p>Le CAP équipier polyvalent du commerce forme aux techniques de commercialisation de produits ou de services. Les formateurs donnent les connaissances sur les circuits de distribution, sur les modes d'approvisionnement, les procédures de stockage des marchandises.</p> <p>Les apprentis apprennent les principes de rangement, d'étiquetage, de mise en rayon des produits.</p> <p>Ils sont formés à utiliser des documents commerciaux tels que des documents d'inventaire, de livraison, à se servir de logiciels de caisse.</p> <p>Les enseignements en communication professionnelle et commerciale permettent aux apprentis d'établir le contact avec la clientèle afin de l'accompagner dans ses achats.</p> <p><u>Les qualités demandées sont:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Rigueur, - Organisation, - Faire preuve de disponibilité, de courtoisie, - Adopté une posture professionnelle. <p>Le sens du contact et des relations humaines sont indispensables.</p>
<p>Objectifs de la formation</p>	<p><u>Les objectifs généraux du CAP sont de :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Préparer les professionnels et les entrepreneurs de demain. - Développer des compétences professionnelles avérées grâce aux périodes en entreprise et aux travaux personnels. - Savoir se prendre en main, prendre des initiatives, mener à bien des projets, développer des capacités d'entrepreneur.

<p>Objectifs de la formation</p>	<p><u>Les objectifs liés à la formation sont:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Accueillir et informer le client. - 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.
<p>Contenus de la formation</p>	<p><u>La formation est constituée des modules de compétences suivants:</u></p> <p><u>Unités professionnelles :</u></p> <p>UP1 • Réception et suivi de commandes. UP2 • Mise en valeurs et approvisionnement. UP3 • Conseil et approvisionnement du client dans son parcours d'achat.</p> <p><u>Unités générales :</u></p> <p>UG1 • Prévention santé environnement UG2 • français, histoire-géographie, EMC. UG3 • mathématiques-sciences. UG4 • Éducation physique et sportive. UG5 • Anglais.</p> <p>Le candidat peut valider tout ou partie des unités professionnelles ou générales. En cas de validation partielle, le candidat conserve le bénéfice des unités acquises durant 5 ans.</p>
<p>Modalités pédagogiques</p>	<p><u>Moyens pédagogiques:</u> Vidéo projecteur, PC portable, animalerie et magasin pédagogiques.</p> <p><u>Méthodes:</u> S'appuyer sur le vécu en entreprise des apprenants.</p> <p><u>Modalités:</u> présentiel, expérientiel...</p>

<p>Compétences/ capacités professionnelles visées</p>	<p>Le diplôme est délivré par l'éducation nationale. L'établissement dispose de l'habilitation autorisant la mise en place du contrôle en cours de formation (contrôle continu 50 %, examen terminal 50 %).</p> <p><u>Contenu de la formation</u></p> <p><u>3 blocs de compétences :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Bloc 1: recevoir et suivre les commandes; <ul style="list-style-type: none"> - Participer à la passation des commandes fournisseurs - Réceptionner - Stocker - Préparer les commandes destinées aux clients. - Bloc 2 : mettre en valeur et approvisionner <ul style="list-style-type: none"> - 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 : Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat. <ul style="list-style-type: none"> - 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
<p>Durée</p>	<p>De 2 ans, dont 910 heures de formation à la MFR.</p>
<p>Dates</p>	<p>Rentrée 2021 pour les 1ères années début septembre fin de scolarité en juin 2023.</p>

Lieu	MFR – 8 rue de Rome – 37 370 NEUVY-LE-ROI.
Coût	<p>Apprentissage:</p> <p>- (Formation financée par les OPCO de la branche professionnelle) Non inclus : navette du lundi et du vendredi, frais d'internat ou de demi-pension. https://www.mfr-neuvyleroi.fr/wp-content/uploads/2020/11/TARIFS-2020-2021-nv-.pdf</p>
Responsable de la formation	<p>BOST Benoît, directeur de la MFR de Neuvy-Le-Roi. e-mail: mfr.neuvy-le-roi@mfr.asso.fr ☎: 02 47 24 40 45</p>
Formateurs, animateurs et intervenants	L'équipe pédagogique assure la conduite et/ou le pilotage de la quasi-totalité des modules de formation auprès de l'ensemble des publics ainsi que le suivi des périodes en entreprise pour que celle-ci soit un vrai lieu de co-formation.
Suivi de l'action	<p>Carnet de liaison permettant le suivi en centre de formation et en entreprise. Bulletin trimestriel ou semestriel. Rencontre parents/formateurs au moins 1 fois par an.</p>
Évaluation de l'action	<p>Pour l'obtention de l'examen CAP EPC.</p> <p>L'établissement dispose de l'habilitation autorisant la mise en place du contrôle en cours de formation (contrôle continu 50 %, examen terminal 50 %) sur les 2 ans.</p> <p>Évaluations formatives au cours des trimestres/semestres pour les modules de formation.</p> <p>Enquêtes de satisfaction auprès des jeunes par trimestre/semestre sur 3 domaines:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les périodes en entreprise. - La vie à la MFR. - Le travail scolaire.

Formation par alternance
à NEUVY LE ROI

**Passerelles
débouchés
possibles**

Poursuites : Une poursuite d'études est envisageable en BAC PRO Métiers de l'accueil, du commerce et de la vente.

Débouchés : emploi sous l'appellation : Employé libre-service, équipier polyvalent, hôtesse de caisse, vendeur...

Vie active.

Après une expérience professionnelle, il peut évoluer vers des emplois d'adjoint au responsable de magasin, adjoint chef de rayon...

Mise à jour le 04/12/2020