

CAP Equipier Polyvalent du Commerce

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CITE DE LA FORMATION -
MARMANDE
DESOMBRE David
06.14.49.06.82
formation@citedelaformation.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarier(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Entretien
Information collective

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

être âgé(e) de 15 ans et avoir effectué(e) sa 3ème ouvert(e)s à l'oral(e)s à partir de 16 ans
avoir moins de 30 ans à la signature du contrat d'apprentissage ou sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap

Prérequis pédagogiques :

Il n'y a pas de prérequis pédagogique. Les qualités attendues sont les suivantes: Sens du contact Sens de l'organisation Capacité à communiquer et à animer Respect des règles d'hygiène et de sécurité

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Le certificat d'aptitude professionnelle Équipier polyvalent du commerce concerne les professionnels du secteur du commerce exerçant leur activité dans un cadre omnicanal d'une unité commerciale. Il permet également une poursuite d'études en baccalauréat professionnel Métiers du Commerce et de la Vente option A ou Titre Professionnel Conseiller de Vente. Ces deux formations après le CAP ECPC sont disponibles à la Cité de la Formation.

Contenu et modalités d'organisation

Activités visées : Le titulaire du certificat d'aptitude professionnelle Équipier polyvalent du commerce est un professionnel qualifié dont l'activité consiste à : - la réception et le suivi des commandes, - la mise en valeur et l'approvisionnement de l'unité commerciale, -le conseil et l'accompagnement du client dans son parcours d'achat. Compétences attestées : Recevoir et suivre les commandes -Participer à la passation des commandes fournisseurs- Réceptionner-Stockier-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 d'achat -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 -Appliquer une méthode d'analyse d'une situation de la vie professionnelle ou quotidienne et d'une documentation-Mettre en relation un phénomène physiologique, un enjeu environnemental, une disposition réglementaire, avec une mesure de prévention -Proposer une solution pour résoudre un problème lié à la santé, l'environnement ou la consommation et argumenter un choix- Communiquer à l'écrit et à l'oral avec une syntaxe claire et un vocabulaire technique adapté-Agir face à une situation d'urgence Français Communiquer : écouter, dialoguer et s'exprimer-Reformuler, à l'écrit et à l'oral, un message lu ou entendu-Évaluer sa production orale ou écrite en vue de l'améliorer-Lire, comprendre et présenter des textes documentaires ou fictionnels, des œuvres littéraires et artistiques-rendre compte, à l'oral ou à l'écrit, d'une expérience en lien avec le métier Histoire-géographie-enseignement moral et civique Maîtriser et utiliser des repères chronologiques et spatiaux : mémoriser et s'approprier les notions, se repérer, contextualiser-S'approprier les démarches historiques

...

Commentaires sur la durée hedmomadaire Des positionnements sont effectués à l'entrée en formation afin construire des parcours personnalisés. 400 h/an en centre et 1419h/an en entreprise.

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte

Validation(s) Visée(s)

CAP équipier polyvalent du commerce - Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Bac Pro Métiers du commerce et de la vente Titre professionnel Conseiller de Vente

Calendrier des sessions

| Numéro Carif | Dates de formation | Ville | Organisme de formation | Type d'entrée | CPF | Modalités |
|--------------|-----------------------------|---------------|---------------------------------|---------------|--------------|-----------|
| 00295086 | du 19/09/2022 au 31/07/2024 | MARMANDE (47) | CITE DE LA FORMATION - MARMANDE | | Non éligible | |
| 00347213 | du 25/09/2023 au 04/07/2025 | MARMANDE (47) | CITE DE LA FORMATION - MARMANDE | | Non éligible | |
| 00425258 | du 23/09/2024 au 26/06/2026 | Marmande (47) | CITE DE LA FORMATION - MARMANDE | | Non éligible | |

00557341

du 22/09/2025 au
30/06/2027

Marmande
(47)

**CITE DE LA
FORMATION -
MARMANDE**

Non
éligible

Contrat
app

00655188

du 21/09/2026 au
30/06/2028

Marmande
(47)

**CITE DE LA
FORMATION -
MARMANDE**

Non
éligible

Contrat
app