



CAP EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

OBJECTIFS

Le titulaire du CAP Equipier Polyvalent de Commerce travaille sous la responsabilité d'un manager, d'un chef de rayon ou d'un responsable de point de vente .

Il doit être capable:

- D'assurer la réception et le suivi des commandes et des colis
- De contribuer à l'approvisionnement et à la mise en valeur du point de vente (mise en rayon, signalétique, accessibilité, ...)
- D'accueillir, d'informer, de conseiller et d'accompagner le client.
- D'utiliser les documents commerciaux, des logiciels de caisse,...
- De lutter contre la démarque
- De participer aux inventaires

CONTENU DE LA FORMATION

Formation Générale :

- Anglais
- Français
- Histoire/Géographie/Education Morale et Civique
- Mathématiques
- Sciences Physiques
- PSE
- Education Physique et Sportive

Enseignements Professionnels et Technologiques:

- Les circuits de distribution
- Les modes d'approvisionnement
- Les procédures de stockage des marchandises
- Les principes de rangement, d'étiquetage, de mise en rayon des produits
- L'utilisation des documents commerciaux (documents d'inventaire, de livraison, logiciels de caisse)
- Le contact et l'accompagnement avec la clientèle

DEBOUCHES PROFESSIONNELS A L'ISSUE DE LA FORMATION :

Le titulaire du CAP Equipier Polyvalent du Commerce peut travailler dans :

- les entreprises de commerce de détail quelle que soit leur taille, qui pratiquent la vente de contact (équipement de la personne, équipement de la maison, équipement sports et loisirs, boulangerie, pâtisserie, épicerie, fromagerie - crèmerie, ...)
- les entreprises de commerce de détail en libre-service quelle que soit leur taille (superettes, supermarchés, hypermarchés, Discounteurs, grandes surfaces spécialisées,...).

Il exerce les métiers de:

- Employé de libre service
- Vendeur, Caissier
- Conseiller Vendeur
- Vendeur en grandes surfaces

POURSUITES EVENTUELLES D'ETUDES:

Le CAP débouche sur la vie active mais il est possible de poursuivre des études en 1 an avec une mention complémentaire (MC) ou en 2 ans en Baccalauréat Professionnel ou en brevet professionnel (BP).

Exemples de formations possibles

- MC Assistance, Conseil, Vente à distance
- 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
- Bac Pro Technicien Conseil Vente en Alimentation option produits alimentaires