



CAP EQUIPIER POLYVALENT DE COMMERCE (CAP EPC)

2 ans

LA FORMATION

PRÉ-REQUIS, CONDITIONS D'ACCÈS

- Être âgé de 16 à 29 ans révolus (dérogations possibles).
- Avoir 15 ans révolus et avoir achevé un cycle de l'enseignement secondaire.
- Admission après étude du dossier et entretien de motivation ; réponse sous 20 jours ouvrables.

VERS QUELS METIERS ?

- Vendeur – vendeuse.
- Employé de libre-service, de grande surface, de rayon.
- Employé de commerce polyvalent.
- Equipier de caisse.

POURSUITE D'ETUDE

- BAC PRO Métiers du commerce et de la vente.
- BAC PRO Technicien Conseil Vente.

FINANCEMENT

- Frais pédagogiques (nous consulter).
- Possibilité de prise en charge des frais de formation par l'OPCO : nous consulter.

ACCESSIBILITÉ/ HANDICAP

Bâtiments aux normes d'accessibilités aux personnes à mobilité réduite. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap la faisabilité selon le handicap.

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES

ORGANISATION PEDAGOGIQUE

DURÉE

- 420 heures en centre sur 13 à 14 semaines en fonction du planning par an.
- Rentrée en septembre.

RYTHME D'ALTERNANCE

- Une semaine par mois à la MFR, en fonction du planning ; le reste du temps en milieu professionnel.

STATUT

- Salarié : apprentissage jusqu'à 30 ans.
- Stagiaire de la formation professionnelle (financement individuel).

EXAMEN

- Modalité d'évaluation : épreuves ponctuelles terminales.
- N°RNCP : 34947
- Diplôme de niveau 3

METHODES PEDAGOGIQUES

Modalités de la formation :

- Formation en présentiel au CFA/MFR.
- Formation en alternance.

Méthodes pédagogiques :

- Enquêtes en milieu professionnel.
- Accompagnement individualisé et auto-évaluation.
- Travaux de groupe.
- Travaux de recherche et apports théoriques.
- Visites / interventions de professionnels.

OBJECTIF

Former des professionnels polyvalents du commerce capables d'exercer leur activité dans un cadre omnicanal au sein d'une unité commerciale qui distribue des produits et des services.

CONTENU DE LA FORMATION

Enseignement professionnel :

- **Bloc 1** : Recevoir et suivre les commandes. Participer à la passation des commandes fournisseur ; réceptionner ; stocker ; préparer les commandes destinées aux clients.
- **Bloc 2** : Mettre en valeur et approvisionner. Approvisionner, mettre en rayon ; 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. Préparer son environnement de travail ; prendre contact avec le client ; accompagner le client dans un contexte omnicanal ; finaliser la prise en charge du client ; recevoir les réclamations courantes.

Enseignement général :

- Français.
- Histoire, géographie.
- Enseignement moral et civique.
- Anglais.
- Mathématiques.
- Sciences.
- Anglais.
- Arts appliqués.
- Education physique et sportive.
- Prévention, santé et environnement.
- Chef d'œuvre.

SITE DE FORMATION

MFR TOULOUSE NORD
2 Impasse de la Saudrune
31140 Launaguet

CONTACT : 05.34.27.69.70

mfr.launaguet@mfr.asso.fr

www.mfr-toulousenord.fr

