

INSTITUT DE COMMERCE



CAP ÉQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

Mis à jour le : 15/03/2023

DESCRIPTIF 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 relevant du secteur commercial.

RÉFÉRENCES DU DIPLÔME

Autorité responsable de la Certification : Le Ministère de l'Éducation Nationale, de la Jeunesse et du Sport. Le Certificat d'Aptitude Professionnelle Équipier Polyvalent du Commerce (CAP EPC) est inscrit au RNCP de droit de niveau 3. Code RNCP : 34947 / Code NSF : 312 Commerce, Vente / Code ROME : D1214 : Vente en habillement et accessoires de la personne ; D1107 : Vente en gros de produits frais ; D1106 : Vente en alimentation / CERTIF INFO N° / Code du diplôme : 50031224 / Formacode : 34566 : Vente distribution ; 34056 : Administration ventes / Groupe Formation Emploi (GFE) : Q : Commerce / Eligible au CPF.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Le titulaire du diplôme CAP Équipier Polyvalent du Commerce est un professionnel apte à réaliser les missions suivantes :

- Assurer la réception et le suivi des commandes et des colis
- Contribuer à l'approvisionnement et à la mise en valeur de l'unité commerciale
- Accueillir, informer, conseiller et accompagner le client tout au long de son parcours d'achat

PERSPECTIVES D'EMPLOI

Le titulaire du diplôme CAP EPC peut exercer les métiers suivants :

- Employé de libre-service, de grande surface, de rayon
- Équipier de vente- Équipier polyvalent - Équipier de caisse - Équipier de commerce
- Employé de libre-service caissier, caissier de libre-service, hôte/hôtesse de caisse
- Employé de commerce
- Vendeur en produits frais commerce de gros ou de détail
- Vendeur en alimentation générale
- Vendeur en produits utilitaires
- Vendeur en prêt-à-porter, en confection

Après une expérience professionnelle, le titulaire peut évoluer vers les emplois suivants :

- Adjoint au responsable de magasin de détail
- Adjoint au chef de rayon produits alimentaires
- Adjoint au responsable de rayon produits non alimentaires
- Adjoint au responsable drive en grande distribution

PROGRAMME DE FORMATION

BLOC DE COMPÉTENCES N°1 – RECEVOIR ET SUIVRE LES COMMANDES

Participer à la passation des commandes fournisseurs

Réceptionner des commandes

Stocker des commandes

Préparer les commandes destinées aux clients

BLOC DE COMPÉTENCES N°2 – 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

BLOC DE COMPÉTENCES N°3 – 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

BLOC DE COMPÉTENCES N°4 – 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.

BLOC DE COMPÉTENCES N°5 – FRANCAIS, HISTOIRE-GÉOGRAPHIE, ENSEIGNEMENT MORAL ET CIVIQUE

Communiquer : écouter, dialoguer et s'exprimer (FR)

Reformuler, à l'écrit et à l'oral, un message lu ou entendu (FR)

Évaluer sa production orale ou écrite en vue de l'améliorer (FR)

Lire, comprendre et présenter des textes documentaires ou fictionnels, des œuvres littéraires et artistiques (FR)

Rendre compte, à l'oral ou à l'écrit, d'une expérience en lien avec le métier (FR)

Maîtriser et utiliser des repères chronologiques et spatiaux : mémoriser et s'appropriier les notions, se repérer, contextualiser (HG)

S'appropriier les démarches historiques et géographiques : exploiter les outils spécifiques aux disciplines, mener et construire une démarche historique ou géographique et la justifier, collaborer et échanger en histoire-géographie (HG)

Construire et exprimer une argumentation cohérente et étayée en s'appuyant sur les repères et les notions du programme (EMC)

Mettre à distance ses opinions personnelles pour construire son jugement (EMC)

Mobiliser ses connaissances pour penser et s'engager dans le monde en s'appropriant les principes et les valeurs de la République (HG-EMC)

BLOC DE COMPÉTENCES N°6 – MATHÉMATIQUES ET PHYSIQUE-CHIMIE

Rechercher, extraire et organiser l'information

Proposer, choisir, exécuter une méthode de résolution ou un protocole opératoire en respectant les règles de sécurité

Expérimenter, utiliser une simulation

Critiquer un résultat, argumenter : contrôler la vraisemblance d'une hypothèse, mener un raisonnement logique et établir une conclusion

Rendre compte d'une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit en utilisant des outils et un langage appropriés

BLOC DE COMPÉTENCES N°7 – ÉDUCATION PHYSIQUE ET SPORTIVE

Développer sa motricité

S'organiser pour apprendre et s'entraîner

Exercer sa responsabilité dans un engagement personnel et solidaire : connaître les règles, les appliquer et les faire respecter

Construire durablement sa santé

Accéder au patrimoine culturel sportif et artistique

BLOC DE COMPÉTENCES N°8 – LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

L'épreuve de langue vivante étrangère a pour objectif de vérifier, au niveau A2 (utilisateur élémentaire de niveau intermédiaire) du CECRL (art. D.312-16 du CE), les compétences à :

Comprendre la langue orale

Comprendre un document écrit

S'exprimer à l'écrit

S'exprimer à l'oral en continu

Interagir à l'oral

VALIDATION DU DIPLÔME

Les épreuves finales écrites, orales et pratiques sont organisées et validées par la Maison des Examens et Concours entre mi-mai et mi-juin de chaque année. Les résultats sont communiqués au candidat courant du mois de juillet de chaque année. Chaque candidat a la possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences. En fonction du parcours du candidat, celui-ci peut bénéficier de dispense(s) d'épreuves. (Pour plus de renseignements merci de vous rapprocher de nos conseillers en formation).

Epreuves	Unités	Coef.	Forme	Durée
EP1 : RÉCEPTION ET SUIVI DES COMMANDES	UP1	3	Orale	20 minutes
EP2 : MISE EN VALEUR ET APPROVISIONNEMENT	UP2	5	Pratique et orale	45 minutes
EP3 : CONSEIL ET ACCOMPAGNEMENT DU CLIENT DANS SON PARCOURS D'ACHAT	UP3	6	Pratique et orale	35 minutes
EG1 : PRÉVENTION - SANTÉ - ENVIRONNEMENT	UG1	1	Écrite	1 heure
EG2 : FRANÇAIS ET HISTOIRE-GÉOGRAPHIE ET ENSEIGNEMENT MORAL ET CIVIQUE	UG2	3	Écrite et orale	2 heures 25 min (1) [2h + 10 min + 15 min (1)]
EG3 : MATHÉMATIQUES ET SCIENCES PHYSIQUES ET CHIMIQUES	UG3	2	Écrite	1 heure 30 min (45 min + 45 min)
EG4 : ÉDUCATION PHYSIQUE ET SPORTIVE	UG4	1	Pratique	Varie selon la discipline
EG5 : LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE	UG5	1	Écrite et orale	1 heure 6min (1h + 6min)

(1) Dont 5 minutes de préparation

ÉQUIVALENCES ET PASSERELLES

Inexistantes pour cette formation.

LIEU DE LA FORMATION

Paris : 22, Villa de Lourcine 75014 PARIS
01 43 87 83 42 - paris@i2co.fr

Strasbourg : 26, rue des Magasins 67000 STRASBOURG
03 67 10 04 50 - strasbourg@i2co.fr

Marseille : 26, rue Sénac de Meilhan 13001 MARSEILLE
04 84 89 54 08 - marseille@i2co.fr

Mulhouse : 20, rue Louis Pasteur 68100 MULHOUSE
03 67 26 72 96 - mulhouse@i2co.fr

N'hésitez pas à nous demander le plan d'accès à nos établissements.

VALEURS DE L'I2CO

L'I2CO a pour objectif de former des professionnels de la vente et du commerce dans un esprit de responsabilité et d'excellence. Pour ce faire, nous nous engageons à non seulement préparer les apprenants aux examens pour l'obtention du diplôme mais également à la mise en place de savoir-être nécessaires à la formation de professionnels accomplis.

ACCUEIL ET ACCÈS DES PERSONNES À MOBILITÉ RÉDUITE

Tous nos campus sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour plus d'informations, n'hésitez pas à contacter le référent handicap de chaque centre ou faire un mail à : handicap@i2co.fr

PROCESSUS D'INSCRIPTION

Dossier de candidature accompagné des pièces demandées.

Test de positionnement : permet de vérifier la qualité de l'expression écrite, le niveau de connaissances et les capacités d'analyse.

Entretien de motivation : permet de vérifier la cohérence entre les expériences, le projet professionnel et le choix de cette formation.

Inscription possible toute l'année.

PROFIL DES FORMATEURS

Les formateurs sont des professionnels du commerce, de la vente et de la relation clientèle. Chaque formateur bénéficie d'une expérience pédagogique et/ou professionnelle significative. L'ensemble des formateurs respectent l'éthique et la relation auprès des stagiaires en formation ainsi que la charte pédagogique de l'I2CO.

Il s'engage à assurer un suivi pédagogique individualisé des apprenants. Il bénéficiera pour cela de l'appui du Responsable Pédagogique ou du Chargé(e) de Formation ainsi qu'un suivi lors de ses périodes de formation en milieu professionnel.

Chaque enseignant(e) est recruté(e) pour ses compétences professionnelles mais également en raison de sa personnalité. Il/Elle doit être impliqué(e), passionné(e), et bénéficier de qualités relationnelles afin de faciliter le travail en équipe et favoriser les savoirs et compétences transversales.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES



PUBLIC VISÉ

- Tout Public souhaitant exercer dans le domaine de la vente et du commerce
- Demandeur d'emploi / Salarié / Etudiant



APTITUDES

- Aimer la relation clientèle
- Qualités relationnelles



PRÉREQUIS

- Aucun prérequis n'est demandé pour cette formation



DURÉE

- De 10 à 18 mois de formation
- De 400 à 550 heures de cours
- 14 semaines minimum en entreprise



TARIF DE LA FORMATION

- En alternance le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de l'employeur.
- En financement personnel les frais de scolarité s'élèvent à 5500 € + 500€ de droits d'inscription.



ACCESSIBILITÉ

- Formation en présentiel accessible par **alternance ou initial**.
- Délai d'accès à la formation : De 1 semaine à 3 mois après l'admission de la candidature.

POURSUITE D'ÉTUDES

- 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 (produits alimentaires et boissons)
- MC Assistance, conseil, vente à distance

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Salles de formations adaptées au programme et équipées du matériel suivant : rétroprojecteur ; ordinateurs portables (mis à disposition) équipé de la suite Office ; tableau blanc ; connexion wifi ; télé ; tables et chaises. Mise à disposition du cahier de liaison pédagogique/texte ; supports de cours théoriques papier et numérique ; Etc. Chaque campus dispose de salles de réunion, toilettes, espace étudiants/caféteria, tableaux d'affichage ainsi qu'un accueil téléphonique et physique permanent (consultez les horaires d'ouverture).

INDICATEURS DE RÉSULTATS

INDICATEURS 2024						
Campus	TAUX DE RÉUSSITE (sur les bénéficiaires présents à tous les examens)	Taux d'interruption/ d'abandon en cours de formation	Taux de rupture de contrat d'alternance	Taux de poursuite d'études à 6 mois	Taux d'insertion professionnelle à 6 mois	Note globale de satisfaction des bénéficiaires sur 20
Marseille	---	---	---	---	---	---
Paris	NC à ce jour	NC à ce jour	NC à ce jour	NC à ce jour	NC à ce jour	NC à ce jour
Strasbourg	NC à ce jour	NC à ce jour	NC à ce jour	NC à ce jour	NC à ce jour	NC à ce jour
Mulhouse	NC à ce jour	NC à ce jour	NC à ce jour	NC à ce jour	NC à ce jour	NC à ce jour

Effectif moyen par session : 25 bénéficiaires

Plus d'informations disponible sur :

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>





NOUS CONTACTER :

PARIS : paris@i2co.fr – 01 43 87 83 42
STRASBOURG : strasbourg@i2co.fr – 03 67 10 04 50
MARSEILLE : marseille@i2co.fr – 04 84 89 54 08
MULHOUSE : mulhouse@i2co.fr – 03 67 26 71 96