le Centre des Apprentis d'Alsace

CFA DE L'ENSEIGNEMENT CATHOLIQUE

Institution Don Bosco

- Institution St-Jean
- Institution Ste-Clotilde
- Institution Ste-Jeanne d'Arc
- Institution Ste-Philomène
- Lvcée Charles de Foucauld

Lycée Sonnenberg

Lycée St-Joseph de Cluny

Contact UFA

Institution Don Bosco

WITTFNHFIM

Sabrina Erbrech - Tél.: 03 89 52 62 25

www.donboscowit.eu

Lycée Sonnenberg

CARSPACH

Sabine Nguyen-Duy - Tél. : 03 89 40 97 80

www.lyceesonnenberg.com

Formacode: 34566-34056

Code NSF: 312

Code Rome: D1107-D1214-D1106

Le Centre des Apprentis d'Alsace

3 Route de Bâle 68000 COLMAR

Tél. 03 89 20 83 27 www.cfa-caa-alsace.fr

CAP EPC

Equipier Polyvalent Commerce

CODE RNCP 34947 – Niveau 3 Ministère de l'Education Nationale et de la Jeunesse Arrêté du 29 octobre 2019



Pré-requis

- Sortir de 3ème
- Sortir de 3ème Prépa-Métiers

Objectifs

- Former de futurs conseillers exerçant une activité au sein d'une unité commerciale qui distribue des produits et des services Pour ce faire, ils respectent les règles d'hygiène et de sécurité.
- 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'accompagnant du client dans on parcours d'achat.

Débouchés

- Employé de libre-service, de grande surface, de rayon,
- Émployé de libre-service, hôte / hôtesse de caisse,
- Vendeur en prêt-à-porter, en confection.
- Équipier de commerce.
- Equipier de vente,
- Équipier polyvalent,
- Équipier de caisse

Durée

■ 800 heures en contrat d'apprentissage sur 2 ans

Résultats session 2023-2024 - Effectifs : 3

100% Taux de réussite

23% Taux de rupture

85% Taux de satisfaction







CAP EPC Equipier Polyvalent du Commerce

Compétences visées

BC01 - Recevoir et suivre les commandes

- Participer à la passation des commandes fournisseurs
- Réceptionner
- Stocker
- Préparer les commandes destinées aux clients

BC02 - 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

BC03 - 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

Modalités d'évaluation

- Epreuves ponctuelles et contrôle en cours de formation (CCF)
- Examen final
- Possibilité de validation par blocs de compétences :

oui □ non 🗹

Modalités pédagogiques

- Formation en alternance
- Equipement des salles (vidéo, tableau numérique, ordinateurs et plateaux techniques)
- Enseignements généraux
- Enseignements professionnels
- Enseignants Education nationale et formateurs
- Calendrier d'alternance sur demande (voir avec l'UFA)

Poursuite d'études

Mention Complémentaire dans le domaine du commerce

- ACV : Assistance, Conseil, Vente à distance.
- VSPTH : Vendeur spécialisé en produits techniques pour l'habitat.

BAC PRO MCV : Métiers du Commerce et de la Vente

- Option A: Animation et gestion de l'espace commercial.
- Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.

BAC PRO MA: Métiers de l'Accueil

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Notre référent handicap est à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

Contacter le responsable pédagogique de l'UFA.

Modalités d'accès

- Avoir moins de 29 ans révolus
- Sur dossier et entretien

Financement

- Gratuité en apprentissage
- Financement par l'OPCO de l'entreprise selon son IDCC





