

CAP EPC « Equipier Polyvalent du Commerce » En apprentissage – Niveau 3	
Public concerné	Après une classe de 3 ^{ème} . Avoir 16 ans révolus ou 15 ans et 3 ^{ème} effectuée en totalité. Avoir 30 ans maximum.
Prérequis, modalités et délai d'accès	Accessible aux personnes en situation de handicap et plusieurs dates d'entrées possibles (nous consulter) ; possibilité de valider par blocs de compétences. Admission après un entretien individuel.
Présentation générale	La formation CAP « équipier polyvalent du commerce » s'adresse à des jeunes intéressés par la vente en général (grandes surfaces, petits commerces de tous types...) ainsi que la mise en rayon et le contact clientèle.
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • D'évolution : Le titulaire du CAP « équipier polyvalent du commerce » doit être capable de mettre en rayon des objets, matériels, aliments, de gérer un stock, de renseigner la clientèle et de répondre aux attentes des clients. Les vendeurs sédentaires sont très recherchés. • Pédagogiques : Le titulaire du CAP « équipier polyvalent du commerce » doit acquérir la théorie sur la gestion informatique, les principes de vente et relation clientèle, la facturation et le rendu de monnaie...
Contenu de la formation	<p>Programme détaillé :</p> <p>Domaines généraux : français (104h), mathématiques (60h), informatique (40h), physique-chimie (30h), histoire-géographie (52h), EPS (52h). Domaines technologiques et professionnels : PSE (52h), pratique de la vente et des services liés (212h), travaux professionnels liés à la relation client, à l'utilisation de l'espace commercial et à sa valorisation (228h), anglais (34h). Le programme se déroule sur 2 ans.</p>
Modalités pédagogiques	<p>Moyens pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • la formation alterne séances de cours et séances de TP, TD et exercices. • Supports pédagogiques variés : photocopies, fichiers informatiques, interventions. • Matériel de vidéo projection : chaque salle est équipée d'un TBI. • Plateaux techniques : séances de techniques de vente et relation clientèle dans une salle réservée à cet effet. <p>Modalités : La formation alterne un présentiel de 23 semaines sur 2 ans et des périodes en entreprise.</p>
Compétences / Capacités professionnelles visées	<p>C1 : gérer la relation client (communiquer, intégrer les outils dans la gestion de la relation client, gérer les situations délicates et/ou difficiles et les réclamations). C2 : contribuer à l'utilisation de l'espace commercial et à sa valorisation (appréhender le site, ses équipements et ses installations et participer au développement de l'attractivité de l'espace commercial). C3 : vendre. C4 : accompagner la vente.</p>
Durée	Durée totale : 23 semaines sur 2 ans soit 805h. Durée hebdomadaire : 35h. Durée en alternance : 71 semaines en entreprise.
Dates d'entrée	Septembre à décembre ou autres dates en fonction du positionnement réalisé (nous consulter).

Lieu	MFR du Vendômois 15, chemin de Moncé 41100 St Firmin des Prés.
Coût par participant	<p>Dépenses à envisager pour estimer le coût :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dépenses « formation » : le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise. • Dépenses « hébergement-restauration » : les frais de pension s'élèvent à 780€ par an pour un interne et 300€ pour un ½ pensionnaire (déduction faite de l'aide financière de l'OPCO). • Dépenses « organisation administrative » : les frais de dossier s'élèvent à 38€. <p>Il n'y a pas de bourse pour les apprentis.</p>
Responsable de l'action, Contact	FOURRIER Luc : 02-54-23-42-03
Formateurs, animateurs et intervenants	<p>FOURRIER Luc : accueils et bilans, techniques de vente, suivi de commandes et approvisionnements, informatique.</p> <p>PIEGU Gwenn-Aël : français et anglais professionnel.</p> <p>RABUSSEAU Camille : accueil clients, EPS.</p> <p>FAUSTINO Elodie : mathématiques, physique, chimie.</p> <p>SAINT-PAUL Stéphanie : histoire-géographie et PSE.</p>
Suivi de l'action	Les apprentis émargent à chaque ½ journée de cours. Le contenu des cours est mentionné sur le cahier journalier présent en salle de cours.
Evaluation de l'action	<p>Une évaluation de l'action (<i>satisfaction des participants</i>) et une autre sur le degré d'acquisition des compétences (<i>examens</i>) sont réalisés.</p> <p>Les apprentis passent les épreuves du diplôme CAP « équipier polyvalent du commerce » en épreuves terminales : 1 épreuve de sport, 1 épreuve de sciences (maths, physique et chimie), 1 épreuve de lettres (français, histoire-géo, EMC), 1 épreuve de PSE, 1 épreuve d'anglais, 1 épreuve orale de réception et suivi de commandes, 1 épreuve pratique de mise en valeur du point de vente et 1 épreuve pratique de conseils et accompagnement du client.</p> <p>Evaluation de la prestation de formation « à chaud » : <i>à l'issue de la formation, un temps est réservé aux échanges à chaud suite à la formation (questionnaire).</i></p> <p><i>1 fois par an, les parents des apprentis sont conviés à une réunion individuelle pour faire le point.</i></p>
Passerelles et débouchés possibles	<p><u>Poursuites d'études</u> : A l'issue de la formation, les apprentis peuvent poursuivre vers un bac pro métiers de la vente et du commerce en 2 ou 3 ans en fonction des acquis du CAP ou entrer dans la vie active.</p> <p><u>Débouchés</u> : Employé de libre-service, de grande surface, de rayon</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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
Résultats de la formation	<p>Taux d'obtention du diplôme 2022 : 100%</p> <p>Taux de poursuite d'études 2022 : 50%</p> <p>Taux d'insertion professionnelle 2022 : 25%</p> <p>Taux de rupture en cours de formation 2022 : 0%</p> <p>Taux de satisfaction global : 100%</p> <p>Autres taux disponibles sur le site : https://www.inserjeunes.education.gouv.fr</p>