

CAP

NIVEAU 3

ÉQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

CAMPUS DE BORDEAUX & LIBOURNE



MÉTHODE, PATIENCE ET DYNAMISME

Le titulaire du CAP Équipier Polyvalent du Commerce est un professionnel en contact direct avec les clients. Grâce à ses connaissances, il met en valeur les produits et accompagne le client dans son parcours d'achat. Son esprit méthodique lui permet de recevoir et de suivre les commandes.

MÉTIERS VISÉS

- Employé(e) de libre-service, de grande surface ou de rayon
- Hôte(sse) de caisse
- Vendeur(se) de détail, de gros, d'alimentation et de prêt-à-porter

PRÉREQUIS

- Jeunes de 16 ans à 29 ans révolus
- Forte motivation pour les métiers du commerce, avec des contacts clients et des activités en relation avec les services administratifs et commerciaux

POURSUITE D'ÉTUDES

Plus d'informations sur notre site internet

POSTULER

Inscription en ligne sur :

www.campusdulac.com



UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE

FOCUS SUR :

- Usage des logiciels de caisse
- Rangement, étiquetage et mise en rayon des produits
- Techniques de commercialisation
- Mise en valeur de l'unité commerciale

MODALITÉS :

- 2 ans en alternance : 12 semaines/an au CFA, le reste en entreprise

LES + DE LA FORMATION

- Intervenants du domaine du commerce
- Magasin école connecté (LabStore), vitrines d'application
- Nombreux partenaires du campus : conférences avec des professionnels, ateliers, missions...
- Sorties pédagogiques professionnelles, culturelles et sportives
- Accompagnement aux examens
- Mises en situation professionnelles, réalisation de projets au LabStore
- Plateforme pédagogique dédiée à chaque section avec contenus pédagogiques, suivi individualisé, communication avec les formateurs
- Mobilité post apprentissage

RECRUTEMENT

- Inscription en ligne
- Entretien de motivation
- Formation prise en charge à 100%

84,29% TAUX DE RÉUSSITE

* Retrouvez plus d'indicateurs sur notre site internet.

PROGRAMME

BLOC 1 :

RECEVOIR ET SUIVRE LES COMMANDES

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

BLOC 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

BLOC 3 :

CONSEILLER ET ACCOMPAGNER LE CLIENT DANS SON PARCOURS D'ACHAT

- Prendre contact avec le client
- Accompagner le parcours client dans un contexte omnicanal
- Finaliser la prise en charge du client

BLOC 4 :

PRÉVENTION SANTÉ ET ENVIRONNEMENT

- Proposer une solution pour résoudre un problème lié à la santé, l'environnement ou la consommation et argumenter un choix

BLOC 5 :

FRANÇAIS - HISTOIRE GÉOGRAPHIE ENSEIGNEMENT MORAL ET CIVIQUE.

- Évaluer sa production orale ou écrite
- Mettre à distance ses opinions personnelles pour construire son jugement

BLOC 6 :

MATHÉMATIQUES ET PHYSIQUE CHIMIE

- Rechercher, extraire et organiser l'information
- Proposer, choisir, exécuter une méthode de résolution ou un protocole opératoire

BLOC 7 :

ÉDUCATION PHYSIQUE ET SPORTIVE

- S'organiser pour apprendre et s'entraîner
- Construire durablement sa santé

BLOC 8 :

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

- Comprendre la langue écrite et orale
- S'exprimer à l'oral