

**VENTE
COMMERCE**



CAP EPC

RNCP 34947

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES
**Formation par alternance
JARNAC**

CAP ÉQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE (EPC)

Formation en Alternance et sous contrat d'apprentissage
Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 3

LE MÉTIER ET LES ACTIVITÉS VISÉES

Le (la) titulaire du CAP Equipier Polyvalent du Commerce exerce son activité au sein d'une unité commerciale qui distribue des produits et des services.

Très polyvalent, il peut :

- Accueillir, informer et conseiller le client,
- Présenter et mettre en valeur les produits,
- Maintenir l'état marchand du rayon,
- Fidéliser les clients et recevoir les réclamations,
- Participer au suivi des commandes, des produits de la réception à l'expédition,
- Réceptionner les produits et tenir les réserves,
- Tenir la caisse,
- Assurer l'hygiène du point de vente.

**À CONSULTER SUR NOTRE
SITE INTERNET**



CONTACT

MFR JARNAC

12 rue Ernest Merlin
16200 JARNAC

Tel : **05 45 35 37 64**

mfr.jarnac@mfr.asso.fr

SIRET : 337 780 639 00023

N° Activité : 54 16 00187 16

La MFR-CFA de Jarnac est un établissement privé associatif de l'économie sociale et solidaire, sous contrat d'association avec le Ministère de l'Agriculture.



jarnac.mfr.fr

OBJECTIFS ET CONTEXTE DE LA CERTIFICATION

Le certificat d'aptitude professionnelle Équipier Polyvalent du Commerce concerne les professionnels du secteur du commerce exerçant leur activité dans un cadre omni canal d'une unité commerciale.

Il permet également une poursuite d'études en baccalauréat professionnel relevant du secteur commercial.



PUBLIC CONCERNÉ , CONDITIONS D'ACCÈS, PRÉREQUIS

Validation préalable du projet

- Entretien de motivation
- Maîtrise des savoirs de base (lire, écrire, compter) souhaitable
- Bénéficier du statut apprenti

Aptitudes professionnelles et personnelles

- Écoute
- Patience
- Disponibilité
- Respect des autres, tolérance
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service



La MFR dispose de deux référents handicap, nous consulter pour adapter votre parcours.

VENTE COMMERCE



100%
2025

TAUX DE REUSSITE EXAMEN

APRES LA FORMATION

L'Équipier(e) Polyvalent(e) du Commerce exerce en :

- Petites, moyennes ou grandes surfaces du commerce et de la distribution générales ou spécialisées : alimentaire, bricolage, habillement, équipement de la maison, électroménager etc...

Types d'emplois accessibles :

- Caissier(e)
- Commerçant(e) en alimentaire, en prêt-à-porter, automobile...
- Vendeur(se) en magasin
- Magasinier(e)
- Employé(e) de libre service
- Salarié(e) qualifié(e) des entreprises de commerce

Poursuite d'études :

- Bac Pro TCVA (Technicien Conseil Vente en Alimentation)
- Bac Pro Métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial ou option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- MC Assistance, conseil, vente à distance

Sous réserve de modification en cours d'année
V280126



CAP EPC

RNCP 34947



LA FORMATION ET LES COMPÉTENCES ATTESTÉES

La formation CAP Équipier Polyvalent du Commerce est basée sur une alternance de :

- Temps théoriques et pratiques en centre de formation
- Mises en situations professionnelles en entreprise sous la responsabilité d'un tuteur qualifié auprès de :
 - Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
 - Boutiques
 - Commerce de gros

Parcours en 2 années de formation par apprentissage

Contenu de la formation

- Modules généraux :
 - Français - Histoire - Géographie
 - Mathématiques - Sciences Physiques
 - Prévention Santé Environnement
 - Informatique
- Modules professionnels :
 - Recevoir et suivre les commandes
 - Mettre en valeur et approvisionner
 - Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat

ACCUEILLIR, INFORMER, CONSEILLER ET ACCOMPAGNER LE CLIENT

tout au long de son parcours d'achat.

VOIE D'ACCÈS À LA CERTIFICATION

- Après un parcours de formation continue
- Par contrat d'apprentissage
- Par contrat de professionnalisation
- Par VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)
- À partir de 16 ans

NOS PLUS...

- Des interventions de professionnels pour compléter les cours
- Un réseau de maîtres de stage et d'apprentissage
- Des mises en application directes de vente
- Un magasin pédagogique ouvert au public tous les mercredis matins qui propose les produits de plus de 35 fournisseurs locaux

