



CAP ÉQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

Date de publication : 30.06.2025

Date fin d'enregistrement : 31.08.2030

Mise à jour de la fiche produit : 01.06.26



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



Ce dispositif s'adresse aussi bien aux hommes qu'aux femmes

CHOISIR L'APPRENTISSAGE POUR SE FORMER

Avec des formations aux spécialités variées, l'apprentissage est l'une des voies privilégiées pour devenir un professionnel qualifié. C'est un mode de formation professionnelle où :

- ✓ Vous **alternez des périodes de formation théorique** au centre de formation d'apprentis (CFA) **et des périodes de mise en œuvre pratique en entreprise** pendant lesquelles vous allez acquérir l'expérience et les compétences professionnelles en lien avec votre diplôme.
- ✓ Vous signez un **contrat d'apprentissage**. C'est un contrat de travail de type particulier conclu avec un employeur
- ✓ Vous êtes accompagné par un **maître d'apprentissage** en entreprise et un **formateur référent** au CFA
- ✓ Vous avez un **statut de salarié**. Et comme tout salarié, vous avez des droits et des obligations : temps de travail, salaire, congés payés, santé...
- ✓ Vous percevez un **salaire variable** selon votre âge, le diplôme préparé et la progression dans le cycle de formation

Le contrat d'apprentissage est un moyen efficace pour se former et intégrer une entreprise, avec une qualification professionnelle à la clé.

PUBLIC CIBLE

Jeunes sortis de 3^{ème} ayant 15 ans avant le 31 décembre de l'année de la formation

Jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus au début de l'année de formation

PRÉSENTATION SUCCINCTE DU MÉTIER

Le titulaire du CAP Équipier polyvalent du commerce accueille et informe le client. Il présente les caractéristiques techniques et commerciales des produits, conseille le client et conclue la vente. Il propose des services d'accompagnement de la vente et contribue à la fidélisation de la clientèle. Par ailleurs, il participe à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits.

LES MISSIONS

Le titulaire du CAP Équipier polyvalent du commerce est amené à gérer des activités liées à la :

- Gestion
- Manutention
- Vente et au conseil clients

Les principales tâches liées à l'activité professionnelle sont :

- Réception des produits et mise en état de conservation
- Suivi marchand de produits et tenue du stock
- Réception de produits et tenue du stock
- Suivi d'assortiment
- Gestion du service après-vente
- Fidélisation du client

SECTEUR D'ACTIVITÉ ET DÉBOUCHÉS

Le titulaire du CAP Équipier polyvalent du commerce exerce son activité dans un cadre omnicanal au sein d'une unité commerciale qui distribue des produits ou des services. L'employé polyvalent du commerce peut exercer dans tout type d'unité commerciale. Lors d'une première expérience, il occupe souvent des postes d'employé libre-service, de grande surface ... Ensuite, il peut évoluer vers des postes à responsabilité.

Métiers possibles : Employé de libre-service, de grande surface, de rayon – Équipier de vente – Employé de commerce – Vendeur en alimentation générale, etc ...

QUALITÉS REQUISES

- *Avoir des compétences d'ordre relationnel* (sens du service client, sens de la communication, sens du travail en équipe, capacité à créer du lien, etc...)
- *Avoir des compétences relevant de la gestion* (organisation du travail, gestion du temps et des priorités, gestion et animation commerciale, etc. ...)

OBJECTIF GÉNÉRAL DE LA FORMATION

L'objectif de la formation est de préparer et d'obtenir la certification du diplôme délivré par le **Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse**.

En fonction des certifications déjà obtenues, des dispenses d'épreuves ou des blocs de compétences peuvent être accordées au candidat.

PRÉ-REQUIS

Avoir un **projet professionnel réfléchi** et confirmé dans la spécialité choisie

Avoir un **niveau de fin de Collège**

MODALITÉS D'ADMISSION

- ✓ Dossier de candidature
- ✓ Test de positionnement
- ✓ Entretiens individuels
- ✓ Validation de la candidature

Rappel : Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise dans les 3 mois suivant l'entrée en formation

DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription : de mars à juin

Prochaine rentrée : mi-septembre avec les journées d'intégration et les réunions

Début des cours : octobre

DURÉE DE LA FORMATION

24 mois

Des aménagements de durées sont possibles selon les prérequis du candidat. La durée sera déterminée dans le cadre du positionnement et de l'entretien

COÛT DE LA FORMATION

Formation financée par les OPCO selon le tarif mentionné au référentiel France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/fiche/aprentissage-mise-a-jour-du-referentiel-des-niveaux-de-prise-en-charge-issus-de-la-procedure-complementaire/>

Frais annexes possibles pour l'apprenti (manuels, EPI, déplacements, restauration...)

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

Bac pro métiers du commerce et de la vente

MC Assistance, conseil, vente à distance

CAP Primeur

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de la formation, le titulaire de ce diplôme sera en mesure de :

- Identifier et exploiter les informations nécessaires à la réalisation des activités commerciales
- Préparer les opérations de réception, de stockage, d'approvisionnement et de mise en rayon
- Réaliser la réception des marchandises, le suivi des stocks et l'approvisionnement de l'espace de vente
- Mettre en valeur l'offre commerciale et maintenir l'attractivité du point de vente
- Accueillir, informer, conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat
- Réaliser les opérations d'encaissement et les services associés.
- Appliquer les règles d'hygiène, de sécurité et de protection de l'environnement
- Communiquer et coopérer avec les différents acteurs de l'entreprise.

CONTENU DE LA FORMATION

Enseignements techniques et professionnels :

Bloc 1 : Recevoir et suivre les commandes : participer à la passation des commandes fournisseurs, réceptionner/stocker, préparer les commandes 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, 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 3 : Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat : prendre contact avec le client, préparer son environnement de travail, accompagner le parcours client dans un contexte omnicanal, finaliser la prise en charge du client, recevoir les réclamations

Connaissances en matière de santé et sécurité professionnelles :

Sauveteur Secouriste au Travail

Prévention Santé Environnement

Enseignements généraux

Français, histoire-géographie-EMC, mathématiques, sciences physiques et chimiques, langue vivante 1, arts appliqués et cultures artistiques et EPS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



Rythme alterné
CFA/entreprise



Organisation de la formation
(planning, outils pédagogiques..)



Livret d'apprentissage
Suivi de la formation

MODALITÉS DE FORMATION



Des ateliers professionnels



Cours en distanciel



Formation à l'extérieur*

*Pour certaines spécialités, des déplacements au sein des lycées partenaires, en Guadeloupe ou à St Martin, peuvent avoir lieu durant la formation.

MOYENS HUMAINS

La formation est assurée par des formateurs disposant des certifications nécessaires et répondant aux exigences d'expérience professionnelle.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation formative tout au long de la formation par un suivi régulier des progrès, des acquis et des activités, notamment sur le lieu d'apprentissage.

Évaluation certificative : épreuves ponctuelles et Contrôle en Cours de Formation (CCF).

2025

Taux de réussite : 100 %

Taux de satisfaction : 74 %

Taux d'insertion : 80 %

Taux d'abandon : 14 %

Taux de poursuite des études : 20 %