

# CAP EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

## DATE, DURÉE ET LIEU(X)

date: De Septembre à juin (sur 2 ans)

durée en heure: 800h en centre

1 semaine MFR, 2 entreprises

lieu(x): MFR Les Deux Vals - Les Fins (25)

## PUBLIC CONCERNÉ, NOMBRE

- CAP 1ère année

## COÛT PAR PARTICIPANT

- En apprentissage : Aide hébergement et restauration à déduire : Sur demande

## RESPONSABLE DE L'ACTION/CONTACT

BRAND Julie

03 81 67 06 20

## FORMATEURS, ANIMATEURS, INTERVENANT

Toute l'équipe de moniteurs

## FORMATION: PRESENTATION, OBJECTIFS, CONTENU

### PRÉREQUIS,

### MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- De présentation soignée, vous avez un certain sens du contact et êtes motivé par le métier de vendeur.
- De nature dynamique, vous savez faire preuve d'une grande adaptabilité à l'environnement qui vous entoure.
- Être âgé de 16 à 29 ans (ou 15 ans après une classe de 3ème)
- Formation en Apprentissage
- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter pour définir les modalités de l'accueil.

### OBJECTIFS

- L'objectif est de former de futurs employés capables d'accueillir et d'informer le client. Ils présentent les caractéristiques techniques et commerciales des produits, conseillent le client et concluent la vente.
- Ils proposent des services d'accompagnement et contribuent à la fidélisation de la clientèle. Ils participent également à la réception, à la présentation et à la mise en valeur des produits, et le cas échéant, à leur expédition.

### CONTENU

#### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL:

Prévention santé environnement

Environnement économique et juridique-Informatique

ENSEIGNEMENT GENERAL :Français-Anglais, Maths et Sciences, Histoire-géographie, EPS.

#### ACTIVITÉS RÉALISABLES PAR LE JEUNE EN ENTREPRISE

- Accueillir, informer, conseiller le client
- Contribuer à la fidélisation des clients
- Présenter les produits
- Proposer des services d'accompagnement
- Conclure la vente
- Participer à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits et, le cas échéant, à l'expédition.

# CAP EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

### Moyens pédagogiques :

- Moyens utilisés pour permettre les apprentissages (exercices, capitalisation de l'expérience professionnelle, jeux de rôles, exposés, film, vidéo...) mais aussi ;
- Supports pédagogiques, intervention de professionnels, visite terrain, voyage d'étude.
- Matériel de vidéo projection ; Salles, Matériel informatique, WIFI
- Plateaux techniques.

### Méthodes :

- Suivi individualisé des jeunes en formation et rencontres régulières avec les familles
- Accompagnement vers l'autonomie et la responsabilisation de chaque jeune
- Visite des jeunes en entreprise et favorisation du lien entre l'école, la famille et le maître d'apprentissage
- Reprise de confiance en soi par l'intermédiaire d'immersion en entreprise.

### Modalités :

- Présentiel, expérientiel (période en milieu professionnel)

## COMPETENCES CAPACITÉS PROFESSIONNELLES VISEES

- Recevoir et suivre les commandes
- Mettre en valeur et approvisionner
- Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat
- Prévention santé environnement
- Agir dans des situations de la vie courante à l'aide de repères sociaux
- Mettre en oeuvre des actions contribuant à sa construction personnelle
- Interagir avec son environnement social
- S'adapter à des jeux professionnels locaux

## MODALITÉ D'ACQUISITION DE LA CERTIFICATION

(SI FORMATION CERTIFIANTE OU DIPLÔMANTE)

- Acquisition de la certification par capitalisation de bloc de compétences et / ou équivalence
  - En contrôle continu (CCF qui compte pour 80 % de l'examen et une épreuve terminale qui représente 20 % de l'examen).
  - Possibilité de parcours partiel (allègement possible) ou en parcours complet

## SUIVI ET ÉVALUATION DE L'ACTION

### Suivi de l'action:

- Le carnet d'alternance (outil de suivi entre le jeune, les parents, les formateurs et le maître de stage).
- Visites en entreprise.
- Jury d'évaluation oral (présentation de l'oral professionnel).
- Rencontres famille avec les remises de bulletins et un accompagnement personnalisé.
- Des évaluations et des CCF (contrôle en cours de formation) tout au long des 2 années.

### Évaluation de l'action:

- Tutorat et visite de stage.
- Bilan régulier en début et fin de session, et stage
- Evaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid »

### Passerelles et débouchés possibles

1 an en MC (mention complémentaire) dans le domaine du commerce en bac pro avec un bon dossier, Bac pro Commerce