

# CAP EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE



## FORMATION

### En apprentissage sur 2 ans

#### DATE, DURÉE ET LIEU

**Dates** : De septembre à juin (sur 2ans)

**Durée** : 800h en centre

1 semaine MFR, 2 entreprise

**Lieu** :

**MFR les 2 vals,  
1, sous les Sangles  
25500 Les Fins**

#### PUBLIC CONCERNÉ

CAP 1ère année

#### COÛT PAR ÉLÈVE

En apprentissage : Aide hébergement et restauration à

déduire : Sur demande

#### RESPONSABLE DE LA FORMATION/CONTACT

BRAND Julie

03 81 67 06 20

#### PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS

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

#### FORMATEURS, ANIMATEURS, INTERVENANTS

Toute l'équipe de moniteurs

#### CONDITIONS D'ADMISSION

- 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 général** : Français-Anglais, Maths et Sciences; Histoire-Géographie, EPS

**Enseignement professionnel** :

- Prévention santé environnement
- Environnement économique et juridique-Informatique

**Activités réalisables par le jeune en entreprise** :

- Accueillir, informer, conseiller le client
- Contribuer à la fidélisation des clients
- Présenter les produits
- 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.
- Proposer des services d'accompagnement

# CAP EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE



## FORMATION

### En apprentissage sur 2 ans

#### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

##### Moyens pédagogique :

- Moyens utilisés pour permettre les apprentissage (exercices, capitalisation de l'expérience professionnelle, jeux de rôles, exposés, film, vidéo...) mais aussi ;
- Supports pédagogiques, interventions de professionnels, visite terrain, voyage d'étude, Mobilité Européenne
- Matériel de vidéo projection ; Salles, Matériel informatique, WIFI.
- Plateaux techniques, chantier, partenariat avec la fédération de chasseurs, paysagiste0

##### Méthodes :

Active  
Interrogative

##### Modalités :

- Présentiel, expérientiel (période en milieu professionnel)

#### COMPÉTENCES CAPACITÉS PROFESSIONNELLES VISÉES

- 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 enjeux professionnels locaux

#### MODALITÉ D'ACQUISITION DE LA CERTIFICATION

- Acquisition de la certification par capitalisation de bloc de compétence et / ou équivalence
- En contrôle continu (CCF qui comptent pour 80% de l'examen).
- Possibilité de parcours partiel ( allégement possible) ou en parcours complet

#### SUIVI ET ÉVALUATION DE L'ACTION

##### Suivi de l'action :

- Convention de stage
- Émergence des apprentis
- Livret de compétences
- Le carnet d'alternance (outil de suivi entre le jeune, les parents, les formateurs et le maitre de stage).
- Visites en entreprise
- Jury d'évaluation oral (présentation à l'oral professionnel)
- Rencontre 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.
- Évaluation des acquis au regard des objectifs attendus.