

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, INERVENANTS

Toute l'équipe de moniteurs

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).
- Pré-inscription sur dossier. L'inscription n'est définitive qu'à réception par la MFR du contrat d'apprentissage signé.
- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter pour définir les modalités de l'accueil.

OBJECTIFS

- Préparer les professionnels et les entrepreneurs de demain.
- Développer des compétences professionnelles avérées grâce aux périodes en entreprise et aux travaux personnels
- Savoir se prendre en main, prendre des initiatives, mener à bien des projets
- Accueillir et informer le client.
- Présenter les caractéristiques techniques et commerciales des produits
- Conclure une vente
- Proposer des services d'accompagnement de la vente et contribuer à la fidélisation de la clientèle
- Participer à la réception, la préparation et mise en valeur des produits

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 compétences 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 maître 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.

Indicateurs de Résultats 2022 :

Taux de réussite à l'examen: 86%

Taux de satisfaction : 86%

Taux d'insertion :

- Poursuite étude : 71%
- En emploi : 29%

LES PASSERELLES ET POURSUITES D'ÉTUDES

- Vers d'autres CAP
- Directement en 1ère Bac Pro ou Bac Techno

- Bac pro Métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial (ex bac pro commerce)
- Bac pro Métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (ex bac pro vente)
- Bac pro Technicien conseil vente en animalerie
- Bac pro Technicien conseil vente univers jardinerie