

CAP EPC

Certificat d'Aptitude Professionnelle Equipier Polyvalent du Commerce



Le CAP EPC est un diplôme de niveau V, préparé en 2 ans, délivré par l'Education Nationale.

Le titulaire du CAP Equipier Polyvalent du Commerce peut exercer dans tout type d'unité commerciale distribuant des produits et des services.

Son activités consiste à assurer la réception et le suivi des commandes et des colis, contribuer à l'approvisionnement et à la mise en valeur de l'unité commerciale.

Les métiers

- Employé de grande surface
- Employé de libre-service
- Réceptionniste
- Préparateur de commandes
- Hôte(sse) de caisse
- Vendeur en alimentation,
- Vendeur produits courants et en prêt à porter

LES QUALITES REQUISES

- * Sens de l'organisation
- * Rigueur
- * Disponibilité et courtoisie
- * Sens du contact humain
- * Adaptabilité

Contenu de la formation

Domaine professionnel

Pratique de la réception et suivi des commandes : Réceptionner les livraisons, surveiller les stocks, participer à la passation de commandes.

Pratique de la mise en valeur des rayons et de l'approvisionnement : Acheminer les produits de la réserve vers la surface de vente, appliquer les règles de présentation marchande, procéder à la rotation des produits, Lutter contre la démarque et participer aux inventaires.

Pratique du Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat :

Prendre contact avec le client, finaliser la prise en charge, présenter les produits, traiter les réclamations clients, réaliser l'encaissement.

Prévention Santé Environnement : identifier et repérer les risques professionnels et sélectionner des mesures de prévention.

Chef d'œuvre : réalisation d'un projet concret pluridisciplinaire individuel ou collaboratif.

Co-intervention : 2 enseignants (matière générale et professionnelle) interviennent ensemble et mettent en commun leurs compétences.

Au cours des 2 années, l'élève valide 14 semaines de stage en magasin qui lui permettent d'acquérir une expérience reconnue et de développer un projet personnel et profes-

Domaine général

Français-Histoire Géographie
Mathématiques – Physique Chimie
Education physique et Sportive
Langue vivante Anglais
Enseignement moral et civique

POURSUITE DES ETUDES :

- Bac Pro Métiers du commerce et de la vente , option A animation et gestion de l'espace commercial, et Option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

- Bac Pro Les métiers de L'Accueil

DEFINITION DU METIER

L'équipier polyvalent du commerce assure l'étiquetage et le balisage des produits destinés à la vente, la manutention et la réception des livraisons, l'approvisionnement des rayons sous la responsabilité du chef de rayon. Il participe également à la prise en charge de la clientèle. Lutte contre la démarque et réalise les inventaires. Il travaille également au poste de caisse.

LES ENTREPRISES D'ACCUEIL

Entrée dans la vie active :

l'équipier polyvalent du commerce peut travailler dans les petites surfaces de proximité, superettes, épiceries, dans les grandes surfaces alimentaires et non-alimentaires, supermarchés, hypermarchés, les hard discounts et les grandes surfaces spécialisées en prêt à porter, électroménagers, bricolage, jardinage, décoration, ameublement, jouets, équipements de voitures...

PLACE DANS L'ORGANISATION DE L'ENTREPRISE

Le titulaire du CAP « Equipier polyvalent du commerce » est placé sous la responsabilité du chef de rayon ou du responsable du point de vente. Il est en relation avec les services administratifs et commerciaux qui gèrent l'activité du magasin. Il est au contact du client qu'il peut renseigner car il connaît tout ou partie de la surface de vente.

ENVIRONNEMENT TECHNIQUE ET ECONOMIQUE DE L'EMPLOI

Le champ professionnel de l'équipier polyvalent du commerce se caractérise par :

- * L'évolution de la distribution face aux nouvelles technologies, à la digitalisation des unités commerciales qui conduit à repenser l'organisation, l'assortiment, l'agencement du magasin et à créer de nouveaux services.
- * Le développement du commerce en ligne et la différenciation sur des marchés toujours plus concurrentiels.
- * La nécessaire prise en compte de l'accroissement continu des exigences des consommateurs sans cesse mieux informés.
- * Une technicité accrue des produits induisant une montée en expertise des conseillers de vente.
- * La concurrence de plus en plus vive sur la zone de chalandise où le prix n'est plus le seul instrument de référence.
- * Des réglementations renforcées liées à l'hygiène, la sécurité, la tenue professionnelle et les techniques de conservation et de présentations des produits.
- * Le développement de merchandising (gestion et séduction)