

# Formation EPC : Equipier Polyvalent du Commerce

## Niveau 3 – CFA – Etablissement privé hors contrat

<b>Public concerné et Pré requis</b>	Jeune issu de : <ul style="list-style-type: none"> <li>• 3<sup>ème</sup> , autre CAP, Seconde</li> <li>• âgé de 15 ans et +</li> </ul>
<b>Présentation générale</b>	Le CAP Equipier Polyvalent du Commerce est préparé sur 2 ans en statut apprentissage. Il est reconnu par la branche professionnelle de commerce et de vente.
<b>Objectifs</b>	Le CAP EPC a pour objectif d'acquérir des savoir-faire et développer des compétences pour : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Assurer la réception et le suivi des commandes et des colis</li> <li>• Contribuer à l'approvisionnement et à la mise en valeur de l'unité commerciale</li> <li>• Accueillir, informer, conseiller et accompagner le client tout au long de son parcours d'achat</li> <li>• Affiner ou confirmer sa voie professionnelle.</li> <li>• Obtenir une qualification de niveau 3 (Diplôme du Ministère de l'éducation Nationale). Code diplôme : 50031224</li> </ul>
<b>Contenu de la formation</b>	<p><b><u>Modules d'enseignement général :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prévention, Santé, Environnement</li> <li>• Français / Histoire-Géographie, Enseignement moral et civique</li> <li>• Mathématiques et Physique-Chimie</li> <li>• EPS</li> <li>• Langue vivante étrangère 1</li> <li>• Langue vivante 2 (facultatif)</li> </ul> <p><b><u>Modules du secteur professionnel :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Réception et suivi des commandes : Participer à la passation des commandes fournisseurs. Réceptionner. Stocker. Préparer les commandes destinées aux clients</li> <li>• Mise en valeur et approvisionnement : 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.</li> <li>• Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat : Préparer son environnement de travail. Prendre contact avec le client. Accompagner le parcours client dans un contexte omnicanal. Finaliser la prise en charge du client. Recevoir les réclamations courantes.</li> </ul>

<b>Modalités pédagogiques :</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alternance : présentiel en centre de formation et période en entreprise formatrice.</li> <li>• Des observations et des études technico-économiques en stage.</li> <li>• Des travaux pratiques, travaux de groupe.</li> <li>• Des interventions de professionnels et des visites pédagogiques.</li> <li>• Initiation à la sécurité (Diplôme de Sauveteur Secouriste du Travail).</li> <li>• Un suivi personnalisé des jeunes.</li> </ul>
<b>Compétences</b>	<p>Durant toute sa formation, le jeune développera des compétences pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Participer à la passation des commandes fournisseurs et réceptionner et stocker.</li> <li>• Préparer les commandes destinées aux clients.</li> <li>• Approvisionner, mettre en rayon et ranger selon la nature des produits.</li> <li>• Mettre en valeur les produits et l'espace commercial.</li> <li>• Participer aux opérations de conditionnement des produits.</li> <li>• Installer et mettre à jour la signalétique.</li> <li>• Lutter contre la démarque et participer aux opérations d'inventaire.</li> <li>• Préparer son environnement de travail.</li> <li>• Prendre contact avec le client, l'accompagner dans son parcours dans un contexte omnicanal et finaliser sa prise en charge. Recevoir les réclamations courantes</li> </ul>
<b>Durée Dates et lieux</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Durée de la formation : 2 ans</b></li> <li>▪ <b>Nombre d'heures : 800 h</b> de cours soit 400h/an 12 semaines de formation/an au CFA MFR et 39 semaines d'apprentissage/an.</li> <li>▪ <b>Dates :</b> cf planning de formation.</li> <li>▪ <b>Accessible aux personnes en situation de handicap.</b></li> </ul>
<b>Coût</b>	Coût consultable sur le site internet
<b>Conditions d'admission et délai d'accès</b>	<p>Rencontre avec le responsable de la formation. Entretien d'admission. Pas de délai d'accès, le jeune peut démarrer la formation jusqu'à la veille de la rentrée scolaire. Cas particulier, s'il reste des places, accès possible en cours d'année.</p>
<b>Suivi et évaluation de l'action</b>	<p>Tout au long des 2 années, des évaluations formatives, organisées en centre de formation permettent de mesurer la progression de chaque apprenant. Des bilans organisés chaque semestre, sont l'occasion de réaliser des synthèses à des étapes clés du parcours. Les jeunes sont suivis dans leur alternance par des visites d'apprentissage. Le carnet de liaison sert de relais entre le lieu d'apprentissage, la MFR-CFA, le jeune et les parents. Il retrace l'évolution du jeune sur l'ensemble de ses deux années. L'examen se déroule en épreuves terminales en fin de 2<sup>ème</sup> année de CAP.</p>
<b>Responsable et équipe encadrante</b>	Sylviane FAUCHEUX, directrice de la MFR est la responsable de la formation. L'équipe de la MFR est composée de 16 moniteurs dont 7 dédiées à la formation.
<b>Passerelles et débouchés possibles</b>	<p><b><u>Insertion professionnelle :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Employé de libre-service, de grande surface, de rayon</li> <li>• Équipier de vente</li> <li>• Équipier polyvalent</li> <li>• Équipier de caisse</li> <li>• Équipier de commerce</li> <li>• Employé de libre-service caissier, caissier de libre-service, hôte / hôtesse de caisse</li> <li>• Employé de commerce</li> <li>• Vendeur en produits frais commerce de gros ou de détail</li> <li>• Vendeur en alimentation générale</li> <li>• Vendeur en produits utilitaires</li> <li>• Vendeur en prêt-à-porter, en confection.</li> </ul> <p><b><u>Poursuites de formation :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bac Pro</li> <li>• Formation spécialisée</li> </ul>