

CAP ÉQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE (Niveau 3)



LES OBJECTIFS

Le titulaire du CAP Equipier Polyvalent du Commerce peut travailler en tant que professionnel de la vente dans de nombreuses structures commerciales et dans de multiples secteurs. Il participe et suit les commandes aux fournisseurs et aux clients. Son rôle est aussi de mettre en valeur et d'approvisionner l'espace de vente. Il conseille, accompagne et fidélise la clientèle dans son parcours d'achat.



CONTENU DE LA FORMATION

► Enseignement professionnel :

- Réception et suivi des commandes
- Mise en valeur et approvisionnement
- Conseil et accompagnement du client
- Informatique/dossier
- Environnement juridique et économique
- Hygiène et sécurité (en première année)

Le plus de la formation au Campus :

Mise en situation réelle dans la boutique école

► Enseignement général :

- Français
- Mathématiques
- Physique Chimie
- Anglais
- Histoire Géographie
- Enseignement moral et civique
- Education Physique et Sportive
- Prévention Santé Environnement

DURÉE DE LA FORMATION

Formation : 2 ans

Rythme : 34 semaines en entreprise et 13 semaines au Campus par an



PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis



MODALITÉS DE RECRUTEMENT

1. Pré-inscription sur le site du Campus
2. Entretien
3. Accompagnement
4. Signature du contrat
5. Inscription définitive au Campus



CONTACT

Campus des Métiers et de l'Artisanat
 Pôle Activités Cugnot - 5-7, rue Joseph Cugnot
 37300 Joué-lès-Tours
 campus37@cm-tours.fr
 Tel : 02 47 78 47 00

Retrouvez nous sur :
www.campusdesmetiers37.fr



MODALITÉS D'ACCÈS

- Formation gratuite et rémunérée par l'employeur :
 - Sous contrat d'apprentissage aux moins de 30 ans (sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap)
 - Sous contrat de professionnalisation sans limite d'âge
- Sous statut stagiaire de la formation professionnelle pour les salariés ou demandeurs d'emploi (tarifs et modalités : nous consulter)



MISSIONS EN ENTREPRISE

- Réception des produits et mise en état de conservation
- Suivi marchand de produits alimentaires
- Réception de produits et tenue du stock
- Suivi d'assortiment
- Vente et conseils clients
- Gestion du service après-vente
- Fidélisation du client
- Click and collect



PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Employé de vente ou de commerce tous secteurs
- Employé de caisse
- Employé du commerce de gros ou de détail



POURSUITES D'ÉTUDE

- BAC PRO Métiers du Commerce et de la vente
- BTS MCO Management Commercial Opérationnel
- BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BAC +3 Responsable de Développement Commercial
- BAC +3 Responsable de la Distribution



LES + DU CAMPUS

- 100% Alternance
- Plus grand CFA de la Région entièrement renové
- Plus de 40 ans d'existence (création en 1976)
- Mobilité Européenne et Internationale
- Nombreux espaces de vie pour les alternants
- Hébergement au cœur du Campus
- Équipements pédagogiques récents