CAP ÉQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

Sur 2 ans – Diplôme d'État de Niveau 3
RNCP n° : 34947
RNCP34947 - CAP - Équipier polyvalent du commerce - Certificateur : Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse - FRANCE Compétence (francecompetences.fr) Enregistrement le 01/01/2024

DURÉE

- 800 heures

DATES DE LA FORMATION

- DU 26/08/2025 AU 01/07/2027

LIEU

- 30 RUE DES BERCEAUX – 62630 ÉTAPLES/MER

MODALITÉS-DÉLAIS D'ACCÈS

- Sur dossier d'inscription avec un entretien individuel
- Test d'entrée écrit, test de positionnement digital
- Sur devis / contrat / convention de formation (avec CGV)
- Entrée en formation entre 1 et 9 mois après entretien et complétude du dossier.

NOMBRE DE PARTICIPANTS

- Minimum : 10 – Maximum : 25

ACCESSIBILITÉ DES LOCAUX

- Locaux conformes à la réglementation E.R.P. et accessibles aux personnes à mobilité réduite
- Adaptation pédagogique possible pour les personnes en situation de handicap, tutorée par le référent handicap de la structure.

TARIF DE LA FORMATION

- **En contrat d'apprentissage en secteur privé : 5 850 €/an.**

Le tarif est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur.
***La formation est gratuite pour l'alternant. Un complément peut être accordé pour les apprentis en situation de handicap.**

NIVEAUX DE PERFORMANCE ET D'ACCOMPLISSEMENT DE LA FORMATION 2024

- Taux d'obtention des diplômes formation en alternance : **100 %**
- Taux de satisfaction stagiaires : **100 %**
- Taux de poursuite d'études : **17%**
- Taux d'interruption en cours de formation : **28%**
- Taux d'insertion professionnelle à 6 mois, à la suite de la formation : **83%**
- Taux d'insertion professionnelle dans le métier visé : **83%**

Valeurs ajoutées du centre :

Au sein d'un lycée professionnel, vous disposez :

- D'un self et d'un snack.
- D'ateliers techniques performants et conformes.
- D'un point écoute ainsi que d'un lieu ressource.
- Gare à proximité <500 mètres

MÉTIERS VISÉS

- Employé(e) de libre-service
- Chargé(e) de clientèle
- Conseiller(e) de vente
- Vendeur(se) en magasin
- Préparateur(rice) de commandes

LIEUX D'EXERCICE

- Supermarchés
- Hypermarchés
- Commerces de proximité, de luxe et utilitaires..
- Grandes surfaces spécialisées

PUBLIC

- Avoir entre 16 et 29 ans révolus
- Pas de conditions d'âge pour les personnes reconnues travailleurs handicapés, pour les sportifs de haut niveau et pour les repreneurs d'entreprise
- Avoir une présentation impeccable, soignée, le sens du commerce.

PRÉREQUIS

- Projet professionnel confirmé
- Prospecter une entreprise d'accueil
- Niveau 2 acquis (Diplôme national du brevet)

***Chaque unité correspond à un bloc de compétences et à une épreuve.**
Les candidats s'inscrivent à l'examen du diplôme.
Ils reçoivent, pour les unités du diplôme qui ont fait l'objet d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, une attestation reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme, et donc des blocs de compétences correspondant.
Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉS

- Acquérir les compétences permettant d'assurer la réception, le suivi des commandes, et colis
- Contribuer à l'approvisionnement, à la mise en valeur de l'unité commerciale
- Accueillir, informer, conseiller, accompagner le client tout au long de son parcours d'achat.

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cours magistraux
- Assistance informatique en atelier
- Exercices pratiques et interactifs
- Mises en situations professionnelles et d'examens
- Les activités sont progressives et permettent à chacun de valoriser ses savoirs en évitant toute situation d'échec
- Identification d'un maître d'apprentissage en entreprise.

Formation en présentiel et distanciel selon situation.

ENCADRANTS PÉDAGOGIQUES

- 6 formateurs diplômés dans leurs matières respectives.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

- Test de positionnement
- Évaluation en cours de formation
- Examens blancs
- Relevés de notes et appréciations
- Livret de suivi pédagogique
- Entretien pédagogique personnalisé
- Date de l'examen : mai et juin 2027.

RÉMUNÉRATION APPRENANT

SALAIRE MINIMUM MENSUEL D'UN APPRENTI EN 2025

En % du SMIC	16 - 17 ans	18 - 20 ans	21 - 25 ans	26 ans et plus
1er année	**27%**	**43%**	**53% du SMIC** soit 954,95 €	**100% du SMIC** soit 1 801,80 €
En montant	486,49 €	774,77 €		
2ème année	**39%**	**51%**	**61% du SMIC** soit 1 099,10 €	
En montant	702,70 €	918,92 €		
3ème année	**55%**	**67%**	**78% du SMIC** soit 1 405,40 €	
En montant	990,99 €	1 207,21 €		

AREP ETAPLES/MER
DE : 31620218262
Membre du réseau MDF

Lycée professionnel Saint Joseph
AREP - UFA

Enseignement Catholique Étaplois

cfa JEAN BOSCO
UFA SAINT JOSEPH Étaples

MATIÈRES ENSEIGNÉES

Enseignement professionnel

- Recevoir et suivre les commandes
- Mettre en valeur et approvisionner
- Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat
- Prévention-santé-environnement
- Consolidation, accompagnement personnalisé
- Réalisation d'un projet

Enseignement général

- Français
- Histoire/Géographie
- Enseignement moral et civique
- Mathématiques
- Anglais
- Sciences physiques et chimiques
- Prévention santé environnement
- Education physique et sportive
- Arts appliqués et cultures artistiques

MODULES COMPLÉMENTAIRES

- Soutien au dossier professionnel
- Examens blancs
- Accompagnement au choix d'orientation
- Évaluations en cours de formation
- Certificat Sauveteur Secouriste du Travail

PASSERELLES, SUITE DE PARCOURS ET INSERTION PROFESSIONNELLE

Le CAP EPC peut vous permettre l'accès direct à l'emploi

Exemples d'équivalences du CAP EPC :

- Titre professionnel EC (Employé commercial)
- Titre professionnel agent magasinier

Poursuivre ses études après un CAP EPC

- **Avec un Bac pro :**
  - BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente / Option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial
  - BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente / Option B : Prospection Clientèle et Valorisation de L'offre Commerciale.

- **Avec un des nombreux titres professionnels de niveau 4 (BAC)**
  - Titre professionnel CV (Conseiller de vente)
  - Titre professionnel conseiller commercial etc…

Le CAP équipier polyvalent du commerce forme aux techniques de commercialisation de produits ou de services.

Les enseignements donnent les connaissances sur les circuits de distribution, sur les modes d'approvisionnement, les procédures de stockage des marchandises.
Les apprentis s'approprient les principes de rangement, d'étiquetage, de mise en rayon des produits.

Ils sont formés à utiliser des documents commerciaux tels que des documents d'inventaire, de livraison, à se servir de logiciels de caisse.

Les enseignements en communication professionnelle et commerciale permettent aux apprentis d'établir le contact avec la clientèle afin de l'accompagner dans ses achats.

CONTACTS

Auréliane HAGNERÉ
Responsable de Centre AREP
et UFA Saint Joseph
aureliane.hagnere@escetaples.com
03.21.94.57.36

Coralie TELLIER
Directrice Adjointe Lycée Professionnel et UFA St Joseph
Coordinatrice pédagogique CAP/BP
coralie.tellier@escetaples.com
03.21.94.57.36

Lisa EVRARD - Coline CODRON
Assistantes administratives
lisa.evrard@escetaples.com
coline.codron@escetaples.com
03.21.94.57.36

Aline LEPRETRE (Référente HANDICAP)
UFA Saint Joseph : lpsecretariat.ogece@gmail.com
CFA Jean Bosco : handicap@cfajeanbosco.fr