



> CAP ÉQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE



L'IMSÉ possède l'agrément H+ délivré par la région Auvergne Rhône-Alpes garantissant aux publics en situation de handicap :

- une accessibilité au bâtiment, aux espaces de formation et lieux de vie
- des méthodes pédagogiques adaptées
- un interlocuteur privilégié - référent handicap

Débouchés professionnels visés :

- Employé de libre-service, de grande surface, de rayon
- Équipier de vente
- Équipier polyvalent
- Équipier de caisse
- Employé de commerce
- Vendeur en prêt-à-porter, en confection

• **Professionalisme** • **Réussite** • **Excellence**



> CAP ÉQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE



TARIFS : 6 600 €

Ce tarif inclut les coûts pédagogiques et le 1er équipement.

La formation est gratuite pour le bénéficiaire en apprentissage ou en contrat de professionnalisation.

En apprentissage, le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle, via l'OPCO.

Pour la formation adulte, d'autres partenaires financiers existent, contacter un conseiller en évolution professionnelle

Conditions d'accès à la formation Prérequis et public concerné

- Être âgé de 16 à 29 ans révolus (possibilité dès 15 ans sortie de 3ème).
- Signer un contrat d'apprentissage (pour les moins de 30 ans) ou de professionnalisation, d'une durée de deux ans, avec un employeur. Dans le cadre de la formation continue, obtenir un financement et un lieu de stage en milieu professionnel.

L'entreprise d'accueil est une unité commerciale qui distribue des produits et des services. Exemples de postes : employé de commerce alimentaire ou non, de grande surface, vendeur- magasinier...

- Entrée permanente

Conditions de réussite

- Assiduité
- Respect des consignes de l'encadrement en entreprise et à l'IMSÉ
- Implication de l'entreprise garantissant une activité adaptée au référentiel de formation prenant en compte les progressions pédagogiques
- Implication de l'apprenant dans les tâches confiées

Objectifs de formation

En unité commerciale, le titulaire de ce CAP sera capable de:

- Participer à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits
- Accueillir et informer le client
- Présenter les caractéristiques techniques et commerciales des produits
- Conseiller le client et conclure la vente
- Il saura proposer des services d'accompagnement de la vente et contribue à la fidélisation de la clientèle

Modalités pédagogiques

- 2 ans de formation / 1 an dans le cadre de la formation continue si titulaire d'un diplôme de niveau 3
- 12 semaines par an à l'IMSÉ soit 420 heures maximum de formation à l'IMSÉ par an. Les autres semaines se déroulent dans l'entreprise formatrice.
- Cours théoriques et travaux pratiques animés par des enseignants et formateurs issus du milieu professionnel.
- Accompagnement personnalisé selon les parcours
- Cours en situation réelle : boutique pédagogique

Programme de la formation

La formation s'organise généralement en 4 modules : **Module Professionnel / Module Arts Sport et Prévention / Module Langues et Citoyenneté / Module Scientifique**. Plus précisément ci-dessous les matières dispensées :

Domaine professionnel

- Réception et suivi des commandes et des colis
- Gestion approvisionnement et Mise en valeur de l'unité commerciale
- Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat

Domaine général

- Prévention Santé Environnement
- Français / Histoire Géographie/ Enseignement moral et civique
- Mathématiques / Physique-Chimie
- Anglais
- EPS

Modalités d'évaluation

- Evaluations régulières des compétences acquises pendant la formation
- Examen ponctuel terminal sanctionné par un diplôme national

Et après...

- **BAC PRO Métier du commerce et la vente**