

**VENTE**

**Niveau 3**

**RNCP40994**

**APPRENTISSAGE**

# CAP EPC **100% ALTERNANCE**

## Équipier Polyvalent de Commerce

### POURQUOI CHOISIR LE CAP EPC EN APPRENTISSAGE ?

- Une formation concrète
- Un diplôme reconnu
- Une insertion rapide dans le monde professionnel
- Un secteur dynamique et accessible

### ORIENTATIONS ET PERSPECTIVES

#### Types d'emplois accessibles

- Employé de libre-service, de grande surface, de rayon
- Équipier de vente
- Équipier polyvalent
- Équipier de caisse
- Équipier de commerce
- Employé de libre-service caissier, caissier de libre-service, hôte / hôtesse de caisse
- Employé de commerce
- Vendeur en produits frais commerce de gros ou de détail
- Vendeur en alimentation générale
- Vendeur en produits utilitaires
- Vendeur en prêt-à-porter, en confection

### POURSUITES D'ÉTUDES

- Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente
- Bac Pro Service (accueil assistance conseil)
- Bac Pro Accueil - relation clients et usagers
- Bac Pro Technicien Conseil Vente

Le titulaire du CAP EPC travaille soit dans les commerces de détail, soit dans les rayons spécialisés ou non des grandes surfaces. Il aura comme missions : la réception et le stockage des marchandises, la tenue des réserves, l'approvisionnement du rayon et l'étiquetage, le maintien de l'état marchand du rayon et son attractivité, l'accueil, l'information et le conseil aux clients tout au long de son parcours d'achat, la tenue de caisse...



## Compétences attestées par le diplôme :

### Recevoir et suivre les commandes

- Participer à la passation des commandes fournisseurs
- Réceptionner
- Stocker
- Préparer les commandes destinées aux clients

### Mettre en valeur et approvisionner

- 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

### Conseiller et accompagner le 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



## Contenu pédagogique :

### Domaine professionnel

- Réception et suivi des commandes
- Mise en valeur et approvisionnement
- Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat

### Domaine général

- Français, Histoire-Géographie, Enseignement moral et civique
- Mathématiques, Physique-Chimie
- Langue Vivante Etrangère
- Prévention Santé Environnement
- Éducation Physique et Sportive

## Modalités d'évaluation :

- Épreuves ponctuelles terminales

## CURSUS

- Sortie de 3e : 2 ans (dont 12 semaines par an en centre de formation).
- Candidats titulaires d'un diplôme de niveau 4 ou 5 : 1 an (dont 12 semaines par an en centre de formation).

## RYTHME D'ALTERNANCE :

1 semaine en centre de formation / 3 semaines en entreprise.

## ► SECTEURS D'ACTIVITÉ :

- Grandes et moyennes surfaces
- Commerces de proximité
- Boutiques spécialisées
- Enseignes de distribution

## CONDITIONS D'ACCÈS :

- Être motivé pour les métiers du commerce et de la vente.
- Être déjà à la recherche d'une entreprise.

Admission à l'issue de la classe de 3ème dans le cadre de la procédure AFFELNET pour les élèves de collège.



**OFA de Durdat-Larequille**

410 route de Clermont-Ferrand - 03310 DURDAT-LAREQUILLE

**Email : [ofa.durdat-larequille@educagri.fr](mailto:ofa.durdat-larequille@educagri.fr)**

**Tel. 04 70 51 00 20 - <https://lyceeagricoledurdat-larequille.fr>**