



**CAP**

**Equipier polyvalent  
du commerce**

**CFA Interpro28**

# CAP Équipier polyvalent du commerce



+de **3 millions**

de salariés dans le secteur vente-commerce, soit 10% de la population active. (source insee 2020)

Le certificat d'aptitude professionnelle Équipier polyvalent du commerce concerne les professionnels du secteur du commerce exerçant leur activité dans un cadre omnicanal d'une unité commerciale. Il permet également une poursuite d'études en baccalauréat professionnel relevant du secteur commercial.

## Description du métier

Les métiers du commerce et de la vente forment aux techniques de commercialisation de produits ou de services.

La formation permet d'acquérir les connaissances sur les circuits de distribution, sur les modes d'approvisionnement, les procédures de stockage des marchandises.

Le/la futur(e) vendeur/vendeuse doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité.

Les principes de rangement, d'étiquetage, de mise en rayon des produits sont étudiés. Ils /elles sont également 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 apprenants d'établir le contact avec la clientèle afin de l'accompagner dans ses achats.

Le vendeur/ la vendeuse travaille dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle et met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.



## LES CONDITIONS D'ACCÈS

### Public concerné

Tout public

### Prérequis

Dès 15 ans après une classe de 3<sup>ème</sup> ou une prépa métiers  
CAP en 1 an possible pour les titulaires d'un diplôme de niveau équivalent ou supérieur

### Modalités d'accès

En contrat d'apprentissage : moins de 30 ans  
En contrat de professionnalisation : à partir de 30 ans  
Bénéficiaire d'une RQTH, sportif de haut niveau, projet de création ou de reprise d'entreprise : nous consulter

### Statut

Salarié(e) sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

### Admission

Définitive dès signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

### Modalités

**Financement** : prise en charge par l'OPCO

**Certification** : selon le référentiel de certification du diplôme du ministère de l'Éducation nationale en examen ponctuel

### Objectifs de la formation

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

### Les perspectives professionnelles

- Vendeur/vendeuse - Conseiller(ère) de vente - Employé(e) libre-service
- Petite / moyenne / grande surface
- Commerce de détail spécialisé / Grands magasins
- Grossiste / Semi-grossiste

## LA FORMATION AU CFA

### Rythme et durée

Formation en alternance de 840 heures sur 2 ans, soit 12 semaines par année de formation sauf aménagements possibles en fonction du profil de l'apprenant(e).

### La pédagogie

- Pédagogie différenciée selon les profils
- Mesure des acquis en continu
- Entretiens individuels d'accompagnement
- Évaluations réalisées en épreuves ponctuelles

### Méthodes et moyens pédagogiques

- Mise en situation professionnelle sur les plateaux techniques équipés
- Apport théorique avec les supports pédagogiques adéquats
- Retour d'expérience d'entreprise dans le cadre de la pédagogie de l'alternance
- Visites de suivi en entreprise

### Les principales activités

- Accueil physique / téléphonique
- Commande / Réception des marchandises
- Réassortiment / Suivi des rayons / Merchandising / Valorisation des produits
- Connaissance produit / Conseil
- Conclusion de la vente / Encaissement / Fidélisation
- Commerce digital / Click & Collect

### Les principales qualités

- Présentation soignée
- Aisance relationnelle, esprit d'équipe
- Aptitudes à argumenter, ténacité
- Disponibilité, patience
- Sens esthétique
- Bonne résistance physique et nerveuse

### Les poursuites de formation

- Bac Pro Métiers du commerce et de la vente
- Compétence Manager
- Compétence Gestion commerciale
- Compétence Animation
- Compétence Développement de la fidélisation client

#### PROGRAMME DE LA FORMATION SÉQUENCES PÉDAGOGIQUES THÉORIQUES ET PRATIQUES

- Français
- Éducation Physique et Sportive
- Gestion
- Histoire-Géographie
- Vente-Conseil
- Langue vivante (Anglais)
- Mathématiques/Sciences physiques
- Prévention/Santé/Environnement
- Suivi du rayon
- Vie Économique et Juridique
- Gestion du Projet/Chef d'œuvre

inscrits au référentiel du CAP Équipier polyvalent de commerce



## Vos contacts

Sandrine ROBIC  
Coordinatrice du secteur Vente-  
commerce / Coiffure  
sandrine.robic@cfainterpro-28.fr

Christelle MARIE  
Chargée de relation client  
06 02 02 42 65  
christelle.marie@cfainterpro-28.fr

Retrouvez tous les détails de cette formation sur  
[www.cfainterpro28.com/cap-equipier-polyvalent-de-commerce](http://www.cfainterpro28.com/cap-equipier-polyvalent-de-commerce)  
ou en suivant ce QR code

