



## Préparer le CAP EPC

# Equipier.ère polyvalent du commerce

À Niort, de septembre 2022 à juin 2023



### Contexte

Cette prestation fait suite à un appel d'offres du Conseil Régional de Nouvelle-Aquitaine.

### Objectifs généraux

- Préparer aux métiers du commerce et de la distribution : employé.e de commerce, hôte.esse de caisse, employé.e libre-service, employé.e de rayon, vendeur.euse spécialisé.e, conseiller.ère clientèle
- Préparer les épreuves du CAP Equipier.ère polyvalent du commerce (EPC)

### Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire aura acquis un ou plusieurs blocs de compétences du diplôme du CAP Equipier.ère polyvalent du commerce (EPC) de niveau 3 :

- bloc n°1 / UP1 Réception et suivi des commandes
- bloc n°2 / UP2 Mise en valeur et approvisionnement
- bloc n°3 / UP3 Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat
- bloc n°4 / UG1 Prévention santé environnement
- bloc n°5 / UG2 Français, Histoire-Géographie-Enseignement moral et civique
- bloc n°6 / UG3 Mathématiques et physique-chimie
- bloc n°7 / UG 5 Langue vivante étrangère - Anglais

### Certification visée

CAP Équipier polyvalent du commerce, code RNCP 34947

Possibilité de continuer sur un diplôme plus élevé, de niveau baccalauréat ou supérieur.

**Public cible :** demandeur.euses d'emploi souhaitant reprendre confiance pour aborder les métiers du commerce de détail et de la grande distribution

**Pré requis :** aucun

## Contenu de la formation en centre :

### Unités générales du CAP :

- Français : compréhension et production écrite ; grammaire, orthographe et conjugaison ; expression écrite et orale.
- Mathématiques : les nombres, le repérage, les mesures, les conversions, les proportions, les pourcentages, les algorithmes. Résoudre des problèmes. Interpréter et calculer des statistiques et probabilités simples et effectuer des calculs commerciaux et d'intérêts.
- Physique-Chimie : les risques électriques, chimiques, sonores et visuels, signal électrique, signal lumineux, atomes, molécules et ions, échanges d'énergie sous formes thermiques.
- Histoire-géographie : présenter une liste de huit documents correspondant aux thèmes d'histoire, de géographie et d'enseignement moral et civique. Il devra présenter oralement un des huit textes tirés au sort.
- Prévention Santé Environnement : Le stagiaire devra formuler et mettre en application les domaines suivants :
  - L'individu responsable de son capital santé
  - L'individu consommateur averti
  - L'individu responsable dans son environnement : les ressources, les risques, le bruit au quotidien
  - L'individu dans son milieu professionnel, impliqué dans la prévention des risques

### Unités professionnelles du CAP :

- Appréhender les contraintes du métier et les spécificités de différents secteurs d'activités de la vente.
- Occuper un emploi dans les différentes branches d'activités : réception et suivi des commandes. Mise en valeur et approvisionnement. Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat.
- Répondre, sur des éléments contenus dans le dossier professionnel qu'il a élaboré, aux questions d'un jury ainsi que sur l'activité professionnelle qu'il a réalisée.

## Contenu de la formation en entreprise

Un minimum de 490 heures – 14 semaines de 35 heures – est obligatoire pour présenter à l'examen. Possibilité de prise en compte d'une expérience professionnelle dans le secteur de la vente – grande distribution ou vente spécialisée

- Recevoir et suivre les commandes.
- Mettre en valeur et approvisionner.
- Conseiller le client et accompagner le client dans son parcours d'achat.
- Adopter des attitudes et des comportements professionnels.

## Méthodes mobilisées

Modalités pédagogiques : Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques issus de la réalité professionnelle du secteur, de mises en situation de gestion et de vente

Moyens techniques : salle de formation et moyens bureautiques et numériques

Outils : Supports d'enseignes de vente et de distribution, activités pédagogiques, revues professionnelles, jeux sérieux sur le Commerce, supports, photolangage du commerce

## Modalités d'évaluation et de validation des acquis

Contrôle continu des connaissances, évaluation par le tuteur en entreprise. Dossier professionnel. Examen final par l'Éducation Nationale. Attestation de fin de formation, relevé d'acquis.

## Équipe pédagogique

- Sylvain Ménard, formateur référent, formateur en Histoire Géographie et accompagnement de recherche de stage/emploi, Licence d'histoire, Master Pro Gestion des Ressources Humaines, niveau 7 (bac+5)
- Eric Sansa, formateur vente, Titre homologué de Formateur professionnel d'adultes, niveau 5 (bac+2)
- Marie-José Vergier, formatrice Prévention Santé Environnement, Maîtrise de droit, niveau 6 (bac+4).
- Karine Rousseau, formatrice mathématiques et physique, Titre homologué de Formatrice professionnelle d'adultes, niveau 5 (bac+2).
- Emeline Trouvé, formatrice en français, Master 2 de Français, niveau 7 (bac+5)
- Irina Bienvenu, formatrice en anglais, Master 2 LLCE, niveau 7 (bac+5)

## Modalités d'organisation

Formation en continu et en présentiel (obligatoire, centre et entreprise), 35 heures par semaine, du lundi au vendredi, de 8 h 30 à 12 h et de 13 h 30 à 17 h (modalités adaptables en entreprise).

## Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap :

Locaux : 17 rue Henri Sellier 79000 Niort, accessibles aux personnes en situation de handicap

Adaptation des moyens de la prestation :

Des possibilités d'aménagements des modalités de sélection, de formation et de validation sont possibles pour les personnes en situation de handicap.

Un référent handicap accompagne le bénéficiaire tout au long de son parcours en mettant en œuvre les compensations et adaptations nécessaires.

Avant le début de la formation, il est conseillé aux personnes en situation de handicap de contacter notre référent handicap pour étudier ensemble les adaptations possibles :  
Sylvain MÉNARD [sylvain.menard@asfodep.fr](mailto:sylvain.menard@asfodep.fr) ☎ 06 10 50 57 85

## Indicateurs de résultats

L'asfodep organise des préparations aux CAP métiers de la vente depuis 1993.

Depuis 2010, nous avons préparé 191 personnes aux CAP métiers de la vente. Le taux de réussite est de 84%.

Qualité de la prestation perçue par les personnes ayant participé à cette action en 2021 : 4,61/5

Nombre de personnes ayant participé à cette prestation en 2021 : 32

## Durée

Parcours de 1190 heures dont 686 h en centre et 504 h en entreprise.

## Tarif

Prestation prise en charge par la Région Nouvelle-Aquitaine.

## Dates

Du 05 septembre 2022 au 09 juin 2023.

Interruptions les jours fériés et du 26 au 30 décembre 2022.

## Modalités et délais d'accès

Réunion d'information collective.

Entretien individuel.

Pour les demandeurs d'emploi (prescription Rafaël obligatoire)

## Information

Sylvain Ménard, formateur référent, [sylvain.menard@asfodep.fr](mailto:sylvain.menard@asfodep.fr) ☎ 06 10 50 57 85