

Qualités requises

Profil des élèves intégrant cette formation



1 Sens relationnel :

Vous avez à cœur de communiquer avec les usagers, les professionnels.

2 Discrétion et courtoisie:

Vous savez respecter les règles de vie des usagers et les règles de savoir-vivre.

3 Sens de l'organisation :

Vous savez faire preuve d'organisation, d'adaptation de disponibilité.

4 Autonomie :

Vous êtes capable d'initiatives dans les activités professionnelles.

ET après le CAP

Que faire après un CAP Équipier Polyvalent du Commerce

INSERTION PRO

Le Diplôme du CAP est un diplôme professionnel qui permet de se présenter sur le marché du travail.

BAC PRO

Avec un bon dossier, une poursuite d'études est envisageable en Bac Pro.

Ex : Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente

Vous intégrez alors la 1ère Bac Pro

MENTION COMPLÉMENTAIRE

Il est également possible de compléter sa formation avec une mention complémentaire en 1 an.

CONTACT

UFA Jean-Mermoz
53 rue du docteur Hurst
68300 Saint Louis
03-89-70-22-71

Coordonnateur Pédagogique
NAMUR Marc : marc.namur@cfa-academique.fr
Chargée de Développement de l'Apprentissage
VIEGAS Victoria : victoria.viegas@cfa-academique.fr



CAP ÉQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE





Bon à savoir :

Cette formation vous intrigue ?

Demandez à votre collège une immersion dans la section !

Débouchés:

Le titulaire du CAP exerce son métier dans tout type d'unité commerciale distribuant des produits et des services :

Exemple de métiers :

- Équipier de vente
- Employé de libre service de rayon
- Vendeur en prêt-à-porter
- Employée de commerce
- Équipier de caisse



Une formation en apprentissage



Accès à la formation :

La candidature à cette formation s'effectue en fin de 3ème.

L'élève doit être volontaire et motivé à apprendre un métier en 2 ans par apprentissage.



Missions :

Les diplômés du CAP Equipier Polyvalent du Commerce sont impliqués dans les objectifs de vente de leur entreprise.

Leurs principales missions sont les suivantes :

- Réceptionner, préparer et suivre les commandes
- Stocker et ranger les produits en réserve
- Approvisionner et mettre en rayon les produits
- Mettre en valeur les produits et l'espace commercial
- Accueillir et conseiller le client
- Prendre en charge le client jusqu'à l'encaissement
- Prendre en compte les réclamations clients

