

CAP EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE NIVEAU 3



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

CMA FORMATION

TAUX DE
RÉUSSITE 2025

92%

PRÉREQUIS

- Jeune ayant 15 ans révolus sorti de 3e ou 16 ans révolus si niveau inférieur, salarié du secteur ou en conversion.
- Chef d'entreprise/conjoint collaborateur/associé.
- Jeunes et adultes : niveau 3e recommandé.
- Projet professionnel confirmé (possibilité de stage pour validation de projet, contactez-nous).

PROGRAMME

- Réception et mise en rayon des produits
- Accueil et relation client
- Tenue de caisse et encaissement
- Valorisation de l'espace de vente
- Prévention des risques et sécurité
- Économie-gestion appliquée au commerce
- Communication professionnelle
- Français
- Histoire-Géographie – EMC
- Mathématiques
- Langue vivante étrangère
- Éducation physique et sportive
- PSE (Prévention Santé Environnement)

DURÉE

De 12 à 24 mois, selon le positionnement et le parcours antérieur.

Le CAP Équipier Polyvalent du Commerce vous forme aux différentes missions en magasin : réception et contrôle des livraisons, mise en rayon et merchandising, gestion des stocks et encaissement.

Vous apprendrez à valoriser l'espace de vente, à étiqueter les produits, à assurer la propreté de l'unité commerciale et à utiliser les logiciels de suivi des commandes. La formation développe également vos aptitudes à accueillir, informer et conseiller le client pour l'accompagner dans son parcours d'achat.

Ce diplôme vous permet d'intégrer des enseignes de la grande distribution ou des commerces de proximité et constitue un tremplin vers des postes de vendeur spécialisé ou d'assistant manager.



OBJECTIFS

Acquérir les compétences qui permettent de :

- Réceptionner et suivre des commandes
- Mettre en valeur et approvisionner l'unité commerciale
- Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat.

Acquérir les aptitudes spécifiques au métier :

- Autonomie, sens de l'organisation, sens relationnel, résistance physique et rapidité.

SAVOIR-ÊTRE

- **Polyvalence** : effectuer des tâches variées avec efficacité.
- **Organisation** : gérer votre temps entre les différentes missions.
- **Relation client** : accueillir chaleureusement et répondre aux besoins.
- **Adaptabilité** : s'intégrer dans différentes structures et s'ajuster aux priorités.

CENTRES D'INTÉRÊT

- Tu es à l'aise en rayon, accueillant et serviable.
- Tu veux apprendre gestion de stock et approvisionnement d'un rayon.
- Tu aimes le contact client, la vente et aider les acheteurs à choisir.
- Tu ambitionnes de travailler en grande surface et assurer l'accueil et la disponibilité.

CAP EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE NIVEAU 3

CMA FORMATION

MODALITÉS

Fiche de candidature, préinscription, tests et entretien de positionnement.

COÛT

Selon le statut du bénéficiaire (nous consulter)

Gratuité de la formation pour l'apprenti : Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise formatrice.

Frais annexes à prévoir (matériel, équipement, repas et internat)

PLANNING

Entrée cadencée, possible tout au long de l'année, nous consulter.

LIEU(X) DE FORMATION

GEVINGEY (JURA)
cmaformation39@artisanat-bfc.fr
03 84 47 33 72

VESOUL (HAUTE-SAÔNE)
cfa70@artisanat-bfc.fr
03 84 76 39 70

MERCUREY (SAÔNE-ET-LOIRE)
cfa71@artisanat-bfc.fr
03 85 98 10 30

ACCESSIBILITÉ

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

> Référent Handicap sur chaque site de formation.

Pour plus d'informations, contactez-nous.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT

La formation est encadrée par des professeurs de matières techniques et générales, ainsi que par un maître d'apprentissage ou tuteur en entreprise.

- Formation en alternance : présentiel centre et période en entreprise, FOAD
- Accompagnement personnalisé, adaptation des parcours et soutien
- Moyens pédagogiques diversifiés (exercices pratiques, documents écrits, supports audios et visuels, outils multimédias).
- Ressources documentaires,
- Plateaux techniques reconstituant les conditions de réalisation des gestes professionnels.

Dans le cadre des formations à distance, les formateurs restent disponibles pour toute question qui pourrait être posée par un apprenant, via une plateforme dédiée.



SUIVI ET ÉVALUATION DE L'ACTION

- Evaluations semestrielles avec conseil de classe, bulletins.
- Evaluation des acquis : en cours de formation et évaluation finale
- Evaluation des périodes en entreprise
- Attestation de formation
- Enquête de satisfaction



Validation

Diplôme inscrit au RNCP, de niveau 3

Examen en fin de formation : validation totale ou partielle

DÉBOUCHÉS

Vendeur
Commerçant en
alimentation

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE AVEC CMA FORMATION

BAC PRO Métiers du
commerce et de la vente
(Option A - Option B)

Toutes nos formations sur

www.cmaformation-bfc.fr



*Equipier polyvalent du commerce (CAP)
N° de fiche Répertoire national des certifications professionnelles : RNCP40994
Certificateur : Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse.
Date d'enregistrement de la certification : 29/10/2019*