Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

ALTERNANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

CAP EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE (EPC)

Niveau CAP (Niveau 3)

Une formation CCI HAUTS-DE-FRANCE proposée à

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES
BEAUVAIS
BOULOGNE-SUR-MER
COQUELLES
LAON
LENS
NOGENT-SUR-OISE
SAINT-OMER

Pré-requis

Sans niveau spécifique

Durée et rythme

2 ans (plusieurs rythmes possibles)
Rythme différent selon le centre choisi

Voie de formation

Contrat d'Apprentissage
Contrat de Professionnalisation
Statut Etudiant*
Autres conventions**

Tarif de la formation

Finançable et rémunérée***

*proposé par certains de nos établissements
** CPF, VAE, PRO-A, Dispositif de Reconversion Professionnelle
***Financements selon les critères d'éligibilité aux dispositifs.

Objectifs de la formation

Assurer la réception et le suivi des commandes et des colis 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

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Mix Learning

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Face-à-face pédagogique
Plateforme e-learning

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles et/ou contrôle en cours de formation en CFA et en entreprise

Les + de la formation

Une équipe pédagogique disponible pour un accompagnement personnalisé
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

Perspectives et débouchés

Employé de libre-service - Équipier de vente - Équipier polyvalent -

Équipier de caisse - Équipier de commerce... -

Modalités et délai d'accès

MODALITES

Dossier d'inscription
Entretien

DÉLAI

Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

ALTERNANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

CAP Equipier Polyvalent du Commerce (EPC)

Vos centres

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES
03.27.51.35.15
BEAUVAIS
03.44.79.80.26
BOULOGNE-SUR-MER
03.21.83.66.26
COQUELLES
03.21.96.43.48
LAON
03.23.27.00.10
LENS
03.21.79.42.42
NOGENT-SUR-OISE
03.44.55.99.00
SAINT-OMER
03.21.93.78.45

Programme de la formation

Bloc 1 : Recevoir et suivre les commandes

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

Bloc 2 : 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

Bloc 3 : 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

86%
DE REUSSITE
AUX EXAMENS

88%
DE TAUX
DE SATISFACTION