



## CAP EQUIPIER(ÈRE) POLYVALENT(E) DU COMMERCE EN 2 ANS

Niveau CAP (Niveau3)

Une formation  
CCI HAUTS-DE-FRANCE  
proposée à

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES  
BEUVAIS  
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 :

Plateforme e-learning  
Face-à-face pédagogique

#### 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.





## CAP Equipier(ère) polyvalent(e) du commerce en 2 ans

### 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

Retrouvez toutes nos formations sur :

[laho-formation.fr](http://laho-formation.fr)

Document généré le 07/2024

Envie d'en savoir plus sur cette formation ?

Contactez-nous aux numéros et mails au verso de ce document.

