Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

**ALTERNANCE**

# COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

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

**Niveau CAP**

## Une formation CCI HAUTS-DE-FRANCE proposée à

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES
BEAUVAIS
BOULOGNE-SUR-MER
CALAIS
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.

Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

**ALTERNANCE**

## COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

# 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
**CALAIS**
03.21.46.00.00
**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
**A Distance**
0805 384 384

## 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**

Document généré le 05/2024

Envie d'en savoir plus sur cette formation ?

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