

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING



CAP

Equipier Polyvalent du Commerce (EPC)

NIVEAU 3 (CAP, BEP ET ÉQUIVALENTS) EN 2 ANS

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

PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage Contrat de professionnalisation Finançable et rémunérée (selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance : différent selon le centre choisi

PUBLIC VISÉ

Tout public

AUTRES POSSIBILITES

Projet de Transition Professionnelle (PTP) Promotion par Alternance (Pro-A) Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles en cours de formation Evaluation finale (jury / examen / dossier professionnel...)

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique Plateforme e-learning

MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription Entretien

DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

LES + DE LA FORMATION

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

87,43%
DE REUSSITE AUX
EXAMENS

89,31%
DE TAUX DE SATISFACTION
LAHO FORMATION

Retrouvez toutes les informations sur laho-formation.fr



Equipier Polyvalent du Commerce (EPC)

INFORMATIONS LÉGALES



Date de début de validité

01/09/2025



RNCP40994: CAP - Equipier polyvalent du commerce

PROGRAMME DE LA FORMATION (détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)

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
- 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

- 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

Enseignement général:

- Prévention Santé Environnement
- Français Anglais
 Histoire Géographie Enseignement moral et civique
 Mathématiques et Physique Chimie
- Éducation physique et sportive

MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Employé de libre-service Équipier de vente Équipier polyvalent Équipier de caisse Équipier de commerce...

POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

BAC Pro - Métiers du Commerce et de la Vente (MCV) - Option A ou B

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES 03.27.51.35.15

BEAUVAIS 03.44.79.80.26 **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







