

Choisir sa formation professionnelle...



LYCÉE D'ENSEIGNEMENT ADAPTÉ
Nelson Mandela

CAP
Équipier Polyvalent du Commerce



LEA Nelson MANDELA
2 Rue des Cèdres,
42290 SORBIERS

☎ 04 77 53 22 44

@ ce.0421608veac-lyon.fr

AFFECTATION

L'affectation en première année de CAP s'effectue Post 3^{ème} par le biais d'AFFELNET:

- 3^{ème} Collège ;
- 3^{ème} Prépa-Métiers ;
- 3^{ème} SEGPA ;

ENSEIGNEMENTS

L'organisation de la formation sur les deux années est composée de :

- Enseignement Professionnel (EP) : 16 h /semaine (dont réalisation d'un chef d'œuvre) en groupe de 8 élèves maximum.
- Enseignement Général (EG) : 8.5 h/semaine dans une classe de 16 élèves maximum.
- Co-intervention Français-EP et Maths-EP : 3 h/semaine.
- Consolidation, Accompagnement personnalisé : 3.5h/semaine.



PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL (PFMP)

Vous réaliserez 14 semaines de PFMP dans les entreprises locales ou en collectivités.

APRÈS LE CAP EPC

- Bac pro Métiers du Commerce et de la Vente
- Bac pro Métiers de la Relation Client-Usager
- Autres CAP
- Vie Active



PRÉSENTATION DU MÉTIER

Le-la titulaire du CAP équilibrier polyvalent du commerce est formée aux techniques de commercialisation de produits ou de services.

La formation donne les connaissances sur les circuits de distribution, sur les modes d'approvisionnement, les procédures de stockage des marchandises.

Les élèves apprennent les principes de rangement, d'étiquetage, de mise en rayon des produits. Ils sont formés à utiliser des documents commerciaux tels que des documents d'inventaire, de livraison et à se servir de logiciels de caisse.

La communication professionnelle et commerciale permet aux élèves d'établir le contact avec la clientèle afin de l'accompagner dans ses achats.



OBJECTIFS

Placé sous l'autorité du commerçant ou du responsable du point de vente ou du rayon, le titulaire de ce CAP accueille et informe le client. Il lui présente les caractéristiques techniques et commerciales des produits, le conseille et conclut la vente.

Il propose des services d'accompagnement et contribue à la fidélisation de la clientèle. Il participe par ailleurs à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits et le cas échéant, à leurs expéditions.

Il peut être amené :

- à porter des charges en réserve ou en surface de vente,
- à travailler en position debout dans le respect des règles ergonomiques.



QUALITÉS REQUISES

- Etre attiré par le contact clients,
- Aimer la communication,
- Avoir l'esprit d'équipe,
- Savoir s'adapter,
- Etre tonique et dynamique,
- Avoir une tenue professionnelle soignée.

Des qualités de mobilité, de sérieux, de minutie et d'organisation sont les atouts importants pour la réussite de cette formation.

