

Niveau 3

## CAP ÉQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE EN 1 AN

### OBJECTIFS DE FORMATION

Le titulaire de ce diplôme aura des compétences en termes d'accueil, de conseil et de vente. Il saura participer également à la fidélisation du client ainsi qu'à la mise en valeur des produits.



### PUBLICS CONCERNÉS

- Tout public dès 16 ans (dès 15 ans après la 3ème)
- Salarié(e)
- Demandeur(euse) d'emploi
- Autre : nous consulter.

### MODALITÉS DE FORMATION

- Contrat d'apprentissage (jusqu'à 29 ans révolus.)
  - Contrat de professionnalisation
  - Autre : nous consulter
- Pas de limite d'âge pour les personnes en situation de handicap.

### MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Préinscription obligatoire :  
[www.cite-formations-tours.fr](http://www.cite-formations-tours.fr)
- Dans la limite des places disponibles
- Validation du projet de formation par un conseiller

### PRÉREQUIS

Titulaire d'un CAP ou tout autre diplôme supérieur

### DURÉE

- En 1 an : 400 heures
- Adaptation possible de la durée de formation

### ALTERNANCE

12 semaines de formation en centre réparties sur 1 an

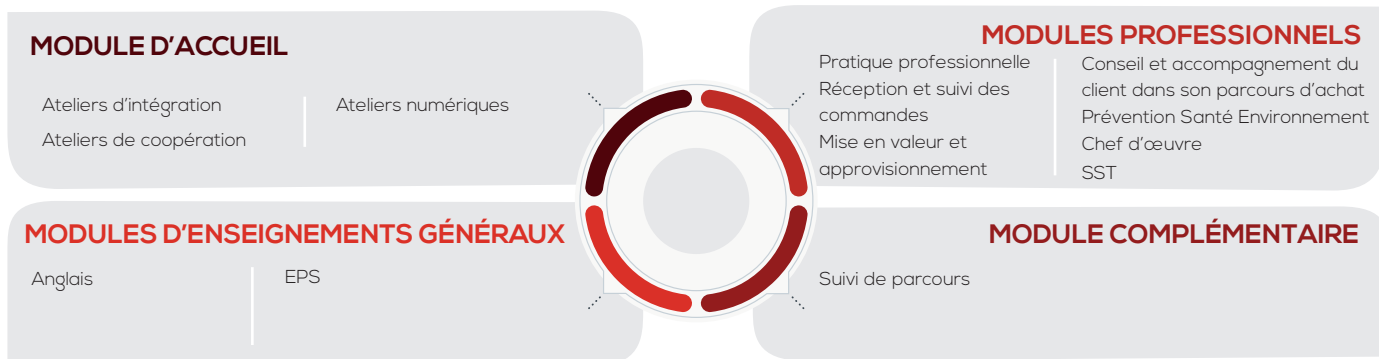
### TAUX D'OBTENTION

Tous nos indicateurs de résultats sont consultables sur notre site internet

## ACCESSIBILITÉ PERSONNE HANDICAPÉE

Pour toute question relative à l'accueil de personne en situation de handicap, contacter la référente handicap de la Cité des Formations : referent.handicap@citeformations.com

## PROGRAMME DE FORMATION



## COMPÉTENCES VISÉES

- Participer à la passation des commandes fournisseur
- Réceptionner
- Stocker
- Préparer les commandes destinées aux clients
- 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
- Préparer son environnement de travail
- Prendre contact avec le client
- Accompagner le parcours client dans un contexte omnicanal

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours, mises en situation & travaux pratiques en ateliers en présentiel
- Activités numériques à distance
- Activités d'expérimentation en entreprise

## MODALITÉS D'ACCOMPAGNEMENT

- Suivi collectif régulier
- Suivi individuel du parcours : accompagnateur individuel de parcours, entretiens, visites, médiation en entreprise...

## MODALITÉS D'ÉVALUATION/REMIEDIATION

- Évaluations tout au long de la formation
- Examens blancs / Remédiation

## FINANCEMENT DE LA FORMATION

- Prix indicatif : prise en charge par l'OPCO de référence
- Autres : nous consulter

## MODALITÉS DE CERTIFICATION

- Contrôle en cours de formation (Centre de formation) et épreuves certificatives ponctuelles (Education Nationale)

### POURSUITE D'ÉTUDES

- Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente option A et option B
- Programme Européen (majeur et diplômé de moins d'un an)

### DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Employé polyvalent du commerce en produits alimentaires et non alimentaires

## VALEURS AJOUTÉES DE L'ÉTABLISSEMENT

- Expertise de l'apprentissage : plus de 40 ans d'expérience au service de l'apprenant et des entreprises partenaires
- Pratiques pédagogiques et équipements innovants
- Individualisation, suivi du parcours et médiation
- Aide à la recherche d'entreprise
- Accompagnement des publics fragilisés
- Centre de formation à dimension européenne (possibilité de mobilité européenne)
- Plateaux techniques modernes, actualisés
- Espaces de vie pour les apprenants
- Hébergement et restauration sur site