

# CAP Equipier Polyvalent du Commerce



**MFR**  
CULTIVONS LES RÉUSSITES

LA  
**LOUISIÈRE**  
COMMERCE & VENTE

## Vers quels métiers ?

- Vendeur en boulangerie, poissonnerie, charcuterie, primeur, ...
- Vendeur en magasin traditionnel ou grande surface spécialisée.
- Employé en grande et moyenne surface aux rayons produits frais ou traditionnels (charcuterie...)

## Condition d'accès

- Être âgé de 16 à 30 ans (ou 15 ans après une classe de 3<sup>ème</sup>)
- Avoir signé un contrat d'apprentissage
- Après retour du dossier de candidature, entretien de recrutement

## Examen

- Diplôme d'État délivré par le ministère de l'Éducation Nationale à partir d'épreuves ponctuelles en fin de formation

## Un tremplin pour...

- Entrer dans la vie active : Vendeur en produits alimentaires, vendeur en produits d'équipement, vendeur conseil.

## Poursuites d'études

- BAC PRO Métiers du commerce et de la vente

## Tarif

- et Conditions générales de vente
- Frais liés à la vie résidentielle (restauration, hébergement) et de fonctionnement. *Nous consulter*

## Accessibilité Handicap

- Bâtiment aux normes d'accessibilités aux personnes à mobilité réduite.
- Accessibilité à la formation ; nous consulter pour étudier avec notre référent handicap la faisabilité selon le handicap.

 **DUREE** **2 ANS**

CAP 1<sup>ère</sup> année : 13 semaines de formation  
CAP 2<sup>ème</sup> année : 13 semaines de formation

## RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine à la MFR  
2 semaines en entreprise

 **STATUTS**

Scolaire Ministère Agriculture

Apprentissage jusqu'à 30 ans

Contrat de professionnalisation

## LA FORMATION EN ENTREPRISE

### TYPE D'ENTREPRISE D'ACCUEIL

- Magasins de proximité, sédentaires ou non sédentaires.
- Petites, moyennes ou grandes surfaces alimentaires (Hypermarché, supermarché, supérette, Hard-discount)
- Magasins traditionnels : boulangerie, pâtisserie, chocolaterie, confiserie, traiteur, fromagerie, charcuterie, poissonnerie, marché, primeur...
- Magasins concernant l'équipement de la personne (exemple : magasins de vêtements, de chaussures, de sport, parfumerie...)
- Magasins concernant l'équipement de la maison (ex : magasin d'électroménager, jardinerie...)

### ACTIVITÉS RÉALISABLES PAR LE JEUNE EN ENTREPRISE

- Réception et tenue des réserves
- Accueillir, informer, conseiller le client
- Présenter les produits
- Conclure la vente
- Participer à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits et, le cas échéant, à l'expédition.
- Approvisionnement du rayon
- Contribuer à la fidélisation des clients
- Proposer des services d'accompagnement
- Tenue de la caisse

## LA FORMATION EN MFR

### OBJECTIFS ET CONTENUS DE LA FORMATION

#### COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES :

- Réceptionner et suivre les commandes
- Approvisionner le rayon
- Mettre en valeur les produits
- Conseiller et accompagner le client

#### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

##### VENTE :

- Informer et conseiller le client
- Accompagner le parcours d'achat
- Recevoir les réclamations
- Préparer son environnement de travail...

##### COMMERCE :

- Réceptionner les produits et tenir les réserves
- Approvisionner les rayons, maintenir l'état marchand du rayon
- Comprendre un environnement économique et juridique
- Assurer l'hygiène du point de vente

#### MOBILITE NATIONALE :

Voyage d'étude d'une semaine à Paris

#### ENSEIGNEMENT GENERAL :

- Français
- Langues vivantes (Anglais- Espagnol)
- Histoire-géographie
- Enseignement Moral et Civique
- Maths - Sciences Physiques - Chimie
- Prévention Santé Environnement
- Education Physique et Sportive

LA  
**LOUISIÈRE**  
25 Rue de Beaurepaire - BP 434  
85504 LES HERBIERS Cédex  
 : 02.51.91.29.29  
 [mfr.cfa.louisiere@mfr.asso.fr](mailto:mfr.cfa.louisiere@mfr.asso.fr)