



C.A.P EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE



L'employé(e) commercial(e) en magasin contribue à l'attractivité commerciale du magasin par la qualité de son accueil et de ses conseils ainsi que par la mise en valeur des produits. Il (elle) participe à la tenue des réserves et au rangement des marchandises . Il (elle) veille en permanence à la propreté du rayon ou du point de vente et participe à la mise en place des opérations commerciales . Il (elle) effectue de façon régulière des comptages de stocks pour la préparation des commandes ou la réalisation d'inventaires.

Dans de nombreux commerces, et en particulier dans le secteur alimentaire, il (elle) aide le client à choisir ses produits, le sert et procède à l'encaissement des ventes.

L'emploi est sédentaire, le travail s'effectue seul(e) ou en équipe, en contact avec la clientèle.

L'employé(e) commercial(e) en magasin travaille fréquemment en horaires postés qui peuvent alterner en matinée ou en soirée, y compris en fin de semaine ; il (elle) peut être amené(e) à travailler certains jours fériés.

Qualités requises

Le vendeur veille à ce que la propreté et l'hygiène de la boutique soient irréprochables. C'est un métier qui demande d'avoir le sens du contact, de la patience et de la diplomatie, de l'organisation, de la rigueur, du soin et une bonne résistance physique.

Emploi

L'insertion professionnelle s'élève avec la mobilité, ou avec l'obtention de la mention complémentaire ou du BAC Professionnel. L'emploi se situe dans une unité commerciale.

Promotion / Évolution

Elle s'effectue à l'intérieur des entreprises en fonction de l'expérience acquise qui permet, à terme de prendre la responsabilité de l'ensemble de la vente. Le (la) titulaire du CAP équipier polyvalent du commerce peut poursuivre sa formation en préparant une mention complémentaire ou en intégrant une classe de 1ère Bac Pro Technicien Conseil Vente en Alimentation.

Pour intégrer la classe de 1ère du Bac pro TCV (Technicien Conseil Vente en Alimentation), le (la) candidat(e) aura obligatoirement effectué des stages ou une alternance dans la vente de produits alimentaires ou de vins et spiritueux.

Conditions d'accès à la formation

En contrat d'apprentissage : accessible aux jeunes de 16 à 29 ans révolus hors dérogation.

En contrat de professionnalisation : accessible aux personnes de plus de 26 ans.

Formations

<p align="center">Certificat d'aptitude professionnelle C.A.P Equipier polyvalent du commerce</p>	<p align="center">Mention complémentaire M.C. Vente Spécialisée en Alimentation</p>
<p align="center">Durée : 2 ans</p> <p>Formation générale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prévention Santé Environnement • Français, histoire-géographie, enseignement moral et civique • Mathématiques, physique-chimie • Education physique et sportive • Anglais <p>Formation professionnelle théorique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Réception et suivi des commandes • Mise en valeur et approvisionnement • Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat <p>Pratique professionnelle</p>	<p align="center">Durée : 1 an</p> <p>Formation générale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Expression française • Mathématiques • Anglais <p>Pratique professionnelle théorique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pratique de la vente spécialisée en alimentation • Technique de vente, merchandising • Sciences appliquées à l'alimentation • Informatique • Hygiène et réglementation <p>Pratique professionnelle</p>
<p align="center">Baccalauréat Professionnel Technicien Conseil Vente en Produits alimentaires</p>	
<p align="center">Durée : 3 ans (Accessible après la 3ème)</p>	<p align="center">Durée : 2 ans (Après un CAP équipier polyvalent du commerce, un BAC ou une mention Complémentaire)*</p>
<p align="center">Formation générale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Français, Histoire-géographie • Mathématiques, Sciences physiques • Documentation • Education Socio-Culturelle • Informatique • Anglais • Education physique et sportive <p align="center">Formation professionnelle</p> <ul style="list-style-type: none"> • Biochimie-Microbiologie-Biotechnologie • Biologie-écologie • Génie alimentaire • Mercatique • Environnement de l'entreprise • Gestion commerciale • Techniques de vente <p align="center">Pratique professionnelle</p> <p>*Avec des stages ou une alternance réalisés dans la vente de produits alimentaires ou de vins et spiritueux.</p>	

CIFAC

ARTISANAT ET AVENIR

LES FORMATIONS DISPENSÉES AU CIFAC

- Boucher(ère)
- Boulanger(ère)
- Charcutier(ère)
- Coiffeur(euse)
- Dermo-cosmétique pharmaceutique
- Gestionnaire de PME
- Mécanicien(ne) Option véhicules particuliers
- Mécanicien(ne) Option motocycles
- Pâtissier(ère)
- Préparateur(trice) en pharmacie
- Prothésiste dentaire (CTM ou BTM)
- Vendeur(euse) en alimentation
- Équipier polyvalent du commerce
- Opticien(ne) - Lunetier(ère) (CQP ou BTS)

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

cifac@cmai-calvados-orne.fr

02 31 53 25 30

