

CAP EPC

CAP EPC – EQUIPIER POLYVALENT DE COMMERCE

Le titulaire du diplôme « CAP Équipier polyvalent du commerce » exerce son activité dans un cadre omnicanal au sein d'une unité commerciale qui distribue des produits et des services. Pour ce faire, il respecte les règles d'hygiène et de sécurité. Son activité consiste à :

- 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.

LIEU DE L'ACTION

CFA - MAISON FAMILIALE RURALE DE QUETIGNY

33 Boulevard de Bellevue
21800 QUETIGNY

CALENDRIER DE L'ACTION DE FORMATION

Dates : du 07/09/2026 au 30/06/2028 (Cycle 2 ans)
Durée : Formation : 800 Heures
Rythme hebdomadaire : Semaine A : 7H00 CFA / 28H00 en entreprise
Semaine B : 14H00 CFA / 21H00 en entreprise
Soit 35 Heures par semaine au total

PRE-REQUIS, MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Pré-requis

- Sans dérogation dès 16 ans après une 3^{ème} (cycle terminé)
- Avec dérogation dès 15 ans après une classe de 3^{ème} (cycle terminé)

Modalités et délais d'accès

- Information collective à l'occasion des journées portes ouvertes
- Inscription et candidature sur Affelnet
- Entrée possible en cours de formation jusqu'au 1er décembre 2026
- Entrée sans contrat d'apprentissage jusqu'à 3 mois après le premier jour de formation (statut de stagiaire de la formation professionnelle continue)
- Accessibilité aux personnes en situation de handicap compatible avec l'exercice du métier sans limite d'âge
(Prendre contact avec notre référent Handicap : Benjamin KRAFT - 03 80 46 82 64 - benjamin.kraft@mfr.asso.fr)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Il s'agit de former de futurs employés capables d'accompagner le client dans ses achats et le conseiller au mieux. Pour cela, il s'agit de développer des compétences dans le relationnel, l'argumentaire, la gestion, la vente et les relations interpersonnelles en face à face ou par téléphone et d'assurer des connaissances techniques et spécifiques liés aux produits liés à l'enseigne.

COMPETENCES ET CAPACITES VISEES

- Recevoir et suivre les commandes
- Mettre en valeur et approvisionner
- Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat
- Prévention-santé-environnement
- Français
- Histoire- géographie-enseignement moral et civique
- Mathématiques et physique-chimie
- Éducation physique et sportive
- Langue vivante étrangère

PROGRAMME DE FORMATION

ANNEE 1

ANNEE 2

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISE	20	20
ENSEIGNEMENTS GENERAUX	238	238
Français	25	25
Histoire Géographie EMC	35	35
Mathématiques	35	35
Physique Chimie	25	25
EPS	36	36
TIM	30	30
LV1 Anglais	24	24
Prévention / Santé / Environnement	28	28
ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS	142	142
UP1 - Réception et suivi des commandes	57	57
UP2 - Mise en valeur et approvisionnement	48	48
UP3 - Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat	37	37
	400	400

METHODES PEDAGOGIQUES

- Cours didactiques et animés avec supports variés : supports « papier », articles de journaux, films, vidéos, visites, interventions de professionnels, sites internet...
- Collectivité ou entreprise support dans le cadre d'un diagnostic
- Pratique alternée en milieu professionnel avec suivi individualisé
- Etudes de cas et retour d'expériences individuelles et collectives
- Exercices corrigés
- Mises en situation professionnelle
- Entretiens individuels

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Classe numérique mobile (18 postes)
- i-ENT et Teams
- Salle pédagogique dédiée et équipée d'un vidéoprojecteur

ATTESTATION ET CERTIFICATION VISEE

- Attestation de suivi de formation
- Diplôme
- Livret scolaire

SUIVI DE L'ACTION

- Emargement par demi-journée des apprenants et des formateurs
- Cahier de texte (papier et numérique)
- Livret d'alternance individuel complété par l'apprenant, le maître d'alternance et le responsable de formation
- Attestation de formation
- Enquête post-formation
- Entretiens individualisés

OBTENTION DE LA CERTIFICATION

Acquisition des compétences

- Evaluation individuelle écrite, théorique et pratique en cours de formation
- Evaluation et bilan au cours de la visite en milieu professionnel
- Bulletin semestriel

Certification

Le référentiel de certification est organisé en unités constitutives d'un ensemble de compétences et connaissances cohérent au regard de la finalité du diplôme. Il peut comporter des unités dont l'obtention est facultative. Chaque unité correspond à un bloc de compétences et à une épreuve. Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.

EVALUATION DE L'ACTION

Evaluation de la perception de la formation

- Accueil / Mise en commun lors de chaque session / Bilan de fin de session
- Entretien individuel
- Bilan écrit individuel et oral collectif (intermédiaire et final)

Evaluation de satisfaction de la formation :

- Bilan collectif à chaque fin de session MFR
- Enquête de satisfaction individuelle à chaud et à froid
- Indicateurs de résultat [Nouveauté rentrée 2025]



COUT (non assujetti à la TVA)

- Adhésion volontaire à l'association MFR : 30 €
- Frais pédagogiques de la formation : Prise en charge des frais pédagogiques et des frais annexes par l'OPCO
- Frais restauration : 9,50 € (coût unitaire d'un repas) / 15 € (coût nuitée et petit-déjeuner)

REFERENTS ET INTERVENANTS PEDAGOGIQUES

Responsable de l'action de formation : Sophie CHAINEY - 03 80 46 35 49 – sophie.chaine@mf.asso.fr

Référente apprentissage : Mélanie PALOS - 03 80 46 82 68 - melanie.palos@mf.asso.fr

L'équipe pédagogique est composée de 18 formateurs permanents diplômés et expérimentés (22% Diplôme de niveau 7 / 72% Diplôme de niveau 6 / 5% de Niveau 5) et de 5 formateurs non permanents (professionnels qualifiés).

DEBOUCHES

Emploi : Les appellations les plus courantes des emplois relevant du commerce sont les suivantes :

- Employé de libre-service, de grande surface, de rayon ;
- Équipier de vente • Équipier polyvalent • Équipier de caisse • Équipier de commerce ;
- Employé de libre-service caissier, caissier de libre-service, hôte / hôtesse de caisse ;
- Employé de commerce ;
- Vendeur en produits frais commerce de gros ou de détail ;
- Vendeur en alimentation générale ;
- Vendeur en produits utilitaires ;
- Vendeur en prêt-à-porter, en confection.

Secteurs d'activité :

Le titulaire du diplôme « CAP Équipier polyvalent du commerce » exerce son activité dans un cadre omnicanal au sein d'une unité commerciale qui distribue des produits et des services. Pour ce faire, il respecte les règles d'hygiène et de sécurité.

REFERENCES

- Certificateur : Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse
- Date d'enregistrement du Titre : 29/10/2019 (Journal Officiel)
- Formacode :
 - o 34566 : Vente distribution
 - o 34056 : Administration ventes
- NSF :
 - o 312 : Commerce, vente
- Code(s) ROME :
 - o D1107 - Vente en gros de produits frais
 - o D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne
 - o D1106 - Vente en alimentation

ACCESSIBILITE



T1 - Terminus La Parenthèse Quetigny



B16 - Arrêt Le Cromois



Accessibilité handicap

CFA - MAISON FAMILIALE RURALE DE QUETIGNY

33 Boulevard de Bellevue – 21800 QUETIGNY - Tél : 03.80.46.35.49

mfr.quetigny@mfr.asso.fr - <http://www.mfrquetigny.fr>

SIRET : 778 245 985 00024 | Numéro de déclaration d'activité : 26210055021



RÉGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTÉ

