



Formation  
professionnelle



Qualifier pour développer,  
innover pour réussir

### **Lieu de la formation : Antenne de La Ciotat**

270 rue La Pérouse 13600 La Ciotat

[accueil@adef-asso.com](mailto:accueil@adef-asso.com)

Tél. 04 42 08 48 30 - Fax 04 42 71 84 43

Responsable de la formation : François GUILLAUME

[francois.guillaume@adef-asso.com](mailto:francois.guillaume@adef-asso.com)

## > CAP Equipier polyvalent du commerce

Diplôme national de niveau 3 européen permettant d'acquérir les techniques et compétences de base nécessaires pour exercer des activités dans un cadre omnicanal au sein d'une unité commerciale qui distribue des produits et des services.

**Code ROME** D1107 D1214 D1106

### > QUALIFIER

#### Présentation générale

Le CAP Equipier polyvalent du commerce forme des personnes capables de mener à bien des activités de réception et suivi des commandes, mise en valeur et approvisionnement, conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat.

#### Contenu et organisation de la formation

La formation se déroule en alternance entre l'organisme de formation et l'entreprise d'accueil.

La durée de formation varie en fonction de la situation et du statut de l'apprenant.

#### Modules d'enseignement

- Français
- Histoire-géographie - enseignement moral et civique
- Langue vivante anglais
- Mathématiques - sciences physiques et chimiques
- Prévention santé environnement
- Réception et suivi des commandes
- Mise en valeur et approvisionnement
- Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat

### > DÉVELOPPER

#### Objectifs du diplôme

Offrir une solide formation afin de permettre au diplômé d'entrer rapidement dans la vie active en tant qu'employé qualifié.

#### Compétences à acquérir

Le titulaire du diplôme doit être capable de

- Respecter les règles d'hygiène et de sécurité.
- Recevoir et suivre les commandes (en fonction du cadre : drive, click and collect, retrait colis, livraison à domicile...).
- Mettre en valeur et approvisionner l'espace commercial quel que soit le type de produit (alimentaire et non alimentaire) et quel que soit le format de l'unité commerciale.
- Utiliser des équipements et outils d'aide à la gestion du rayon ou de la surface de vente (écrans tactiles, tablettes connectées, smartphones, etc.) et logiciels professionnels.
- Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat
- Avoir recours aux équipements et outils d'aide à la vente digitaux adaptés et proposer les services associés à la vente.

## > INNOVER

Un établissement où les apprenants sont acteurs de la vie du centre et prennent part à la démarche d'amélioration continue de la qualité.

Un établissement où les apprenants sont à l'initiative des projets socio-éducatifs et co-rédigent les chartes de vie collective, pour le bon usage des ressources informatiques et d'engagement pour un développement durable et solidaire.

Un établissement engagé dans la transition numérique au service de la pédagogie et des apprenants.

### Une adaptation des modalités pédagogiques

- Parcours de formation individualisé.
- Enseignement personnalisé en fonction des besoins de chaque apprenant.
- Suivi individualisé de la formation par l'équipe pédagogique (formateurs et responsable de la formation) : visites en entreprise, bilans, évaluations formatives.
- Temps de régulation collective et individuelle permettant à chaque apprenant de prendre du recul et d'analyser son parcours.

### Un lien privilégié Organisme de formation – Apprenant – Entreprises

- Livret de liaison pédagogique entre l'organisme de formation et l'entreprise, utilisé par l'apprenant, le formateur et le tuteur en entreprise.
- Rencontres pédagogiques : visites en entreprise des formateurs et responsable de la formation.
- Mobilisation d'un réseau d'entreprises d'accueil.

### Des démarches accompagnées

Les coordonnateurs relations entreprises et les formateurs :

- mettent en contact les employeurs, les candidats, les prescripteurs, les opérateurs de compétences (OPCO).
- accompagnent les candidats et les employeurs dans leurs démarches administratives.

## > RÉUSSIR

Notre centre prend en compte les situations de handicap, renseignez-vous auprès de nos référents filières.

### Débouchés du diplôme

- Emplois relevant du commerce : 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 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...
- Après une expérience professionnelle, le titulaire du diplôme peut évoluer vers des emplois d'adjoint au responsable de magasin de détail, adjoint au chef de rayon produits alimentaires, adjoint au responsable de rayon produits non alimentaires, adjoint au responsable drive en grande distribution.
- L'employé de vente est amené à porter des charges en réserve ou en surface de vente, à travailler en position debout dans le respect des règles ergonomiques. Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante. Il met en œuvre en permanence des applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information. Son activité professionnelle exige le respect de la législation et des règles d'éthique, le souci constant de lutte contre toutes les discriminations professionnelles, de préservation de l'environnement et de contribution au développement durable. Le travail peut s'effectuer les samedis, voire les dimanches

### Entreprises concernées

Dans tout type d'entreprises de commerce, détaillants ou grossistes.

### Perspectives, suites de parcours, équivalences et passerelles

- Le CAP Equipier polyvalent du commerce a pour vocation l'insertion professionnelle, il est toutefois possible de poursuivre à des niveaux supérieurs avec un Bac pro Métiers du commerce et de la vente puis un BTS ou DUT.
- Équivalence avec des blocs de compétences d'autres certifications professionnelles : nous consulter.