



CAP ÉQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

LYCÉE



LE/LA TITULAIRE DE CE CAP PARTICIPE À L'ACCUEIL, À L'ORIENTATION DU CLIENT ET À SA FIDÉLISATION SUR LE SITE DE VENTE. À LA CAISSE, IL/ELLE ENREGISTRE LES MARCHANDISES ET ENCAISSE SELON LE MODE DE PAIEMENT. DE PLUS, IL/ELLE RÉALISE DES OPÉRATIONS DE RÉCEPTION ET DE STOCKAGE DES MARCHANDISES.

IL/ELLE EST ÉGALEMENT CHARGÉ DE LA TENUE ET DE LA PRÉSENTATION MARCHANDE DU LINÉAIRE OU DES FAMILLES DE PRODUITS DANS LE RESPECT DE LA LÉGISLATION EN VIGUEUR.



L'INSTITUT NICOLAS BARRÉ D'ARMENTIÈRES PROPOSE LE CERTIFICAT D'APTITUDE PROFESSIONNELLE (CAP) ÉQUIPIER.ÈRE POLYVALENT DU COMMERCE.



IL/ELLE SERA EMPLOYÉ.E DE GRANDE SURFACE, EMPLOYÉ.E DE LIBRE-SERVICE, EMPLOYÉ.E DE RAYON, GONDOLIER.ÈRE-CAISSIER.ÈRE, EMPLOYÉ.E DE LIBRE-SERVICE CAISSIER...

IL/ELLE EXERCE SES ACTIVITÉS DANS DES ENTREPRISES DU COMMERCE DE DÉTAIL QUELLE QUE SOIT LEUR TAILLE : HYPERMARCHÉS OU SUPERMARCHÉS, MAXI-DISCOMPTEURS (HARD-DISCOUNT), PETITES SURFACES DE PROXIMITÉ, GRANDS MAGASINS, MAGASINS À SUCCURSALES.

IL/ELLE EST PLACÉ.E SOUS LA RESPONSABILITÉ DU CHEF DE RAYON OU DU RESPONSABLE DU POINT DE VENTE. IL/ELLE EST EN RELATION AVEC LES SERVICES ADMINISTRATIFS ET COMMERCIAUX QUI GÈRENT L'ACTIVITÉ DE SON RAYON.

IL/ELLE EST AU CONTACT DU CLIENT QU'IL PEUT RENSEIGNER CAR IL CONNAÎT TOUT OU PARTIE DE LA SURFACE DE VENTE.

L'ACTIVITÉ DU TITULAIRE DU CAP " ÉQUIPIER.ÈRE POLYVALENT DU COMMERCE " S'EXERCE DANS DES MAGASINS DE TAILLES TRÈS DIVERSES (DE MOINS DE 400 M² À + DE 15 000 M²).

ELLE EST ORIENTÉE VERS UNE NÉCESSAIRE POLYVALENCE : UN.E MÊME EMPLOYÉ.E POURRA SUCCESSIVEMENT OCCUPER UN POSTE DE CAISSIER.ÈRE ET UN POSTE DE GONDOLIER.ÈRE, OU MÊME ÊTRE EMPLOYÉ.E EN RÉSERVE.



**INSTITUT
NICOLAS
BARRÉ**



DANS TOUTES SES ACTIVITÉS, LE LA TITULAIRE DU CERTIFICAT D'APTITUDE PROFESSIONNELLE ÉQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE DOIT S'INSCRIRE DANS LA DÉMARCHE QUALITÉ ET COMMERCIALE DE SON ENTREPRISE ET RESPECTER LES CONSIGNES ET PROCÉDURES EN VIGUEUR.

LES + DE LA FORMATION

UN MAGASIN PÉDAGOGIQUE DE 60 M²
UNE ACTIVITÉ DE VENTE DE PRODUITS FRAIS
AU SEIN DE L'INSTITUT
UN PARTENARIAT AVEC UNE ÉPICERIE SOLIDAIRE.

POURSUITE POSSIBLE

BAC PRO MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE.

DURÉE ET ORGANISATION

DURÉE : 1 ANS

EN ENTREPRISE :
18 SEMAINES DE STAGE

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :
14 HEURES PAR SEMAINE

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL :
8 HEURES PAR SEMAINE

CETTE FORMATION VOUS INTÉRESSE ?

CONTACTEZ NOUS POUR PRENDRE
UN RENDEZ-VOUS DE PRÉ-INSCRIPTION
03 20 77 06 07
INSTITUT@NICOLASBARRE.FR

