

BdC 23Q02020438 2

Satisfaction \*

82 %

Réussite \*

100 %

\* Recueil des données 2023

## Durée (9 mois)

1141 heures

840 h en centre

301 h en entreprise sous  
forme de 3 stages.

## Public

Niveau V maximum - Inscrit à  
France Travail Projet validé  
et pré-requis suffisants.  
Être titulaire d'une carte  
d'identité ou d'un titre de  
séjour en cours de validité.

## Tarif

Formation financée par la  
Région Occitanie

## Pré-requis

Posséder un niveau 3ème  
Supporter la station  
Manipuler des charges  
parfois lourdes  
S'adapter à un niveau sonore  
élevé

## Lieu

50 allée Charles Babbage  
30000 Nîmes



Accessible au public en  
situation de handicap



Mise à jour 27/05/2024

## Objectifs

- ✓ L'acquisition, le renforcement et le développement des compétences
- ✓ La consolidation des savoirs de base
- ✓ Le développement et la valorisation des compétences soft skills visant à améliorer la confiance en soi et l'employabilité
- ✓ La définition d'un projet professionnel en lien avec les potentialités du stagiaire et en cohérence avec les réalités du marché du travail
- ✓ La sécurisation du parcours du stagiaire par un accompagnement renforcé et individualisé

## Programme

1. Accueil / positionnement
2. Réception et suivi des commandes
3. Mise en valeur et approvisionnement
4. Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat
5. Prévention-santé-environnement
6. Français, histoire-géographie-enseignement moral et civique
7. Mathématiques et physique-chimie
8. Langue vivante
9. Développement des compétences numériques
10. Recherche et organisation de stages en entreprise – Stratégie et Techniques de recherche d'emploi

## Compétences transverses

Apprendre à apprendre – Savoir être – Softs SKILLS – Numérique – Transition  
écologique - Citoyenneté – Egalité Femmes/Hommes

## Méthodes pédagogiques

- ✓ Pédagogie coopérative - Ateliers interactifs - Apprendre à apprendre Magasin pédagogique - Périodes de formation en entreprise Accompagnement individualisé – Moodle

## Modalités et délai d'accès à la formation

- ✓ Être orienté par une structure du réseau AIO (Pôle Emploi, Cap Emploi, Mission Locale, Conseil Départemental, CIDFF)

## Modalités d'évaluation

- ✓ Evaluations formatives régulières
- ✓ 2 CAP blancs
- ✓ Entretiens individuels de suivi avec le Référent de parcours

## Modalités de validation

- ✓ Attestation de formation et certificat de compétence. Examen final - Diplôme

## Validation partielle

- ✓ Le référentiel du CAP EPC comporte 6 Unités d'enseignement. Toute unité validée lors des épreuves finales est acquise pour une durée de 5 ans. Durant cette période, le candidat peut repasser les unités non obtenues et obtenir sa validation totale du CAP.

## Renseignements et inscription

[accompagnement@afig-sud.fr](mailto:accompagnement@afig-sud.fr) 04 66 70 68 70 [www.afig-sud.fr](http://www.afig-sud.fr)

## Carrières et Débouchés



### Passerelles et Equivalences

- Si vous disposez déjà d'un diplôme de niveau égal ou supérieur au CAP EPC, vous pouvez être dispensé de passer certaines épreuves dans les matières générales
- Quand vous aurez obtenu votre CAP EPC, vous pourrez également être dispensé de passer certaines épreuves dans les matières générales si vous souhaitez passer un autre CAP.

### Continuer à se former pour évoluer



## Travailler dans un secteur dynamique

### Les métiers accessibles avec le CAP EPC

- Employé commercial polyvalent
- Employé de grande surface
- Employé commercial rayon
- Employé commercial libre-service
- Vendeur gondolier
- Hôte de caisse

### Poursuivre un parcours de formation

#### Bac pro en 2 ans

- Bac pro Assistance à la gestion des organisations et de leurs activités
- Bac pro Métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial
- Bac pro Métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- Bac pro Technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)
- Bac pro Technicien conseil vente en animalerie
- Bac pro Technicien conseil vente univers jardinerie

Bac techno STMG sciences et technologies du management et de la gestion enseignement spécifique marketing

Bac techno STMG sciences et technologies du management et de la gestion enseignement spécifique systèmes d'information de gestion

#### Mention complémentaire en 1 an

Le titulaire de la MC peut être téléopérateur, télévendeur, conseiller de clientèle ou assistant téléphonique