

Satisfaction *

71 %

Réussite *

89 %

* Recueil des données 2024

Durée

1230 heures (septembre à juin)

840 h en centre

490 h en entreprise

(14 semaines obligatoires)

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 debout
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 01/07/2024

BdC 23Q02020438_2

Objectifs

- ✓ Réceptionner les produits et tenir les stocks
- ✓ Faire le réassortiment
- ✓ Maintenir propre la surface de vente
- ✓ Conseiller et accompagner la vente
- ✓ Fidéliser la clientèle
- ✓ Respecter les règles d'hygiène et de sécurité

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 (France Travail, Cap Emploi, Mission Locale, Conseil Départemental, CIDFF)

Modalités d'évaluation

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

Modalités de validation

- ✓ Attestation de formation et certificat de compétence.
- ✓ Certificateur Education Nationale - Examen ponctuel 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 04 66 70 68 70 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