



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

GRAND EST

Chambre de Métiers et de l'Artisanat Grand Est

5 Boulevard de la Défense

Espace Partenaires - 2ème étage - 57078 Metz Cedex 3

03 87 20 36 80 - www.cma-grandest.fr

contact@cma-grandest.fr - www.artisanat.fr



C.A.P. EQUIPIER POLYVALENT DE COMMERCE

04ENR_FIP_CAPEquipierPolyvalentDeCommerce

Code(s) NSF : 312

Code CPF : NC

Décret n° 2004-1164 du 02 Novembre 2004 - N° SIRET : 130 028 012 00016

Numéro de Déclaration d'Activité 44570405157 enregistré auprès du Préfet de la Région Grand-Est

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Mise à jour : Juin 2025

Public :

Tout public

Pour les personnes en situation de handicap, veuillez nous contacter pour étudier votre demande et les besoins en compensation si nécessaire : information disponible sur notre site internet CMA de Région Grand Est*/ou nous contacter

Niveau d'entrée / Prérequis :

Etre éligible au contrat d'apprentissage

Aucun diplôme exigé

Statut :

Apprenti(e)

Durée & accès :

- 24 à 25 semaines de cours sur 2 ans (800h en centre de formation et 2840h en entreprise)
- 12 à 13 semaines si diplôme de niveau 3 validé/400h
- Possibilité de parcours individualisé sur dossier
- Possibilité de signature d'un contrat d'apprentissage toute l'année

- **CERFA signé et conforme**

La formation débute dans les 3 mois qui suivent le début de l'apprentissage

Prochaines sessions :

De septembre à juin tous les ans

Objectif de qualification :

Obtenir un Certificat d'Aptitude Professionnelle (C.A.P) Equipier Polyvalent de Commerce (diplôme de niveau 3 enregistré au RNCP 34947) validé par l'Etat

Objectif pédagogique de la formation :

A la fin de la formation l'apprenti(e) sera capable de réaliser les activités liées au métier d'équipier polyvalent de commerce

Compétences professionnelles visées :

Recevoir et suivre les commandes :

Participer à la passation des commandes fournisseurs
Réceptionner

Stocker et préparer les commandes destinées aux clients

Préparer les commandes destinées aux clients :

Approvisionner, mettre en rayon et ranger selon la nature des produits

Mettre en valeur les produits et l'espace commercial

Participer aux opérations de conditionnement des produits

Installer et mettre à jour la signalétique

Lutter contre la démarque et participer aux opérations d'inventaire

Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat :

Préparer son environnement de travail

Prendre contact avec le client

Accompagner le parcours client dans un contexte omnicanal

Finaliser la prise en charge du client

Recevoir les réclamations courantes

Session 2024 :

Taux de réussite à l'examen de 96% |
Taux de présentation à l'examen : 96%

*Chemin d'accès : cma-grandest.fr

1/3

Lieu de formation & contact :

- CMA Formation Nancy
10 Rue Leonard de Vinci,
54000 Nancy
Tél. : 03.83.96.52.50
Cmaformation-nancy@cma-
grandest.fr

- CMA Formation Épinal
16 avenue Dutac
88000 EPINAL
Tél. : 03.29.69.21.88
Cmaformation-epinal@cma-
grandest.fr

Contenu :

- Enseignement général : Français/Histoire-géographie-Enseignement Morale et Civique/ Langue vivante/Mathématiques/ Sciences physiques et chimie/ EPS/ Prévention Santé Environnement /
- Enseignement professionnel : Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat / Réception et suivi des commandes/ Prévention Santé Environnement/ Environnement économique juridique et social/Chef d'œuvre/ Vécu et retours d'entreprise/

Organisation de la formation :

Cours 1 semaine sur 3 en centre de formation (2 semaines sur 3 en entreprise)

Méthodes pédagogiques utilisées :

- Formation effectuée en présentiel
- Formation appliquée en atelier
- Méthodes pédagogiques adaptées en fonction des matières dispensées (travaux de groupes, exposés, simulation, jeux de rôle, vidéo...)

Validation du parcours / Modalités d'évaluation :

- Evaluation durant tout le parcours de formation (mises en situations pratiques, études de cas, examens blancs...)
- Passage de l'examen à l'issue de la formation selon calendrier national des examens (épreuves ponctuelles écrites et orales, épreuves pratiques)

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

Coût de la formation :

Le coût de la formation est relatif au montant de la prise en charge de l'OPCO de l'entreprise accueillante

Equipements :

- Salles d'enseignement professionnel dédiées (technologie et atelier professionnel) et salle d'enseignement général équipée (projection)
- Salles informatiques
- Centre de ressources et espace de travail
- Possibilité de restauration sur place (self uniquement sur le site d'Epinal)
- Possibilité d'hébergement

Participants :

NC

NC

Pour plus de renseignements :

Référent / Contact Handicap - mail :

- CMA Formation Nancy :
fchastant@cma-grandest.fr

- CMA Formation Epinal :
cpla@cma-grandest.fr

Débouchés

- Vendeur/Vendeuse

Possibilité de poursuites d'études :

- BAC PRO Commerce

Qualification des formateurs :

- Formateur professionnel : qualifié et ayant une expérience dans les métiers du commerce et de la vente
- Formateurs enseignement général : qualifié avec une expérience en enseignement

Conditions générales de vente :

à consulter en flashant ce code



Pour les équivalences et passerelles (cf : notre site internet ou nous contacter)