

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 :

Être 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

Lieu de formation & contact :

- CMA FORMATION Nancy,
10 rue Léonard de Vinci, 54000 Nancy
Tél : 03 83 96 52 50

cmaformation-nancy@cma-grandest.fr

- CMA FORMATION Épinal,
16 avenue Dutac, 88000 Épinal
Tél : 03 29 69 21 88

cmaformation-epinal@cma-grandest.fr

Objectif de qualification :

Obtenir un Certificat d'Aptitude Professionnelle (C.A.P) Equipier Polyvalent de Commerce (diplôme de niveau 3 enregistré au RNCP n°40994) validé par l'Etat

Objectif pédagogique de la formation :

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

Compétences visées et résultats attendus :

BLOC 1 : Recevoir et suivre les commandes :

- Participer à la passation des commandes fournisseurs
- Réceptionner
- Stocker et préparer les commandes destinées aux clients

BLOC 2 : Mettre en valeur et approvisionner :

- 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

BLOC 3 : 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

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

MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Coût :

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

Équipements :

- 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'Épinal)
- Possibilité d'hébergement

Pour plus de renseignements :

Contact / Référent Handicap – mail :

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

- CMA FORMATION Épinal :
cpla@cma-grandest.fr

Session 2025

Taux de réussite à l'examen : **98 %**

Taux de présentation à l'examen : **86 %**



SCANNEZ
pour consulter nos
conditions générales
de ventes

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 :

- Évaluation 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

Débouchés :

Vendeur/Vendeuse

Possibilité de poursuites d'études :

BAC PRO Commerce

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

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