ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

C. A. P. ÉQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

Le titulaire du diplôme « C. A. P. équipier polyvalent du commerce » exerce son activité dans un cadre omnicanal au sein d'une unité commerciale qui distribue des produits et des services. Pour ce faire, il respecte les règles d'hygiène et de sécurité.

Placé sous la responsabilité d'un manageur ou chef de rayon, son activité consiste à :

- assurer la réception et le suivi des commandes et des colis ;
- contribuer à l'approvisionnement et à la mise en valeur de l'unité commerciale ;
- accueillir, informer, conseiller et accompagner le client tout au long de son parcours d'achat.

Tout au long de sa formation (1 à 3 ans selon les profils), l'élève sera mis en situation au travers d'activités concrètes. Cette approche permet d'être au plus près des activités réellement effectuées dans le monde professionnel.

Les élèves apprennent les principes de rangement, d'étiquetage et de mise en rayon des produits. Ils sont formés à utiliser des documents commerciaux (documents d'inventaire, de livraison), à se servir de logiciels de caisse et d'outils digitaux, notamment en ce qui concerne la préparation des commandes via internet et le développement du « *click and collect* » .

Les enseignements en communication professionnelle et commerciale permettent aux élèves d'établir le contact avec la clientèle afin de l'accompagner dans ses achats.

L'acquisition de ces compétences se fait grâce aux stages en entreprise, aux scénarios inspirés de la vie réelle et à l'utilisation des magasins pédagogiques.

Bien que la finalité du C. A. P. soit centrée sur l'insertion dans la vie active, les meilleurs élèves pourront poursuivre en « mention complémentaire » ou vers un baccalauréat professionnel, via la voie scolaire ou de l'apprentissage.

À RETENIR

* 14 semaines de stage en entreprise ;

* les emplois possibles :
- employé de libre-service,
équipier de vente ou de commerce,
employé de libre-service caissier, vendeur ;

- après une expérience professionnelle :
adjoint au chef de rayon produits alimentaires ou non alimentaires,
adjoint au responsable drive,
adjoint au responsable de magasin ;

* un accent mis sur les outils digitaux ;

* 2 magasins pédagogiques.