

## Le CAP

# Equipier Polyvalent du Commerce

Le titulaire du CAP Employé polyvalent du commerce accueille et informe le client. Il présente les caractéristiques techniques et commerciale des produits, conseille le client et conclut la vente. Il propose des services d'accompagnement de la vente et contribue à la fidélisation de la clientèle. Par ailleurs, il participe à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits et, le cas échéant, à l'expédition.

### Niveau du diplôme

Diplôme national Éducation nationale de niveau 3

### Numéro de la Fiche du Répertoire National des Certifications Professionnelles

RNCP34947

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34947/>

### Conditions d'Admission

Avoir 16 ans ou plus ou bien, avoir moins de 16 ans et fournir un certificat de fin de scolarité au collège.

### Objectif général

Obtenir le Certificat d'Aptitude Professionnel Employé Polyvalent du Commerce

### Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, le titulaire de la formation devra :

- Maîtriser les fondamentaux des principes de vente (déroulement, opérations administratives), le suivi des assortiments
- Maîtriser l'environnement économiques, juridique et social des entreprises

[https://eduscol.education.fr/referentiels-professionnels/cap\\_EPC.html](https://eduscol.education.fr/referentiels-professionnels/cap_EPC.html)

### Durée de la formation

800 h d'enseignement en 2 ans

### Matières enseignées

En complément de la formation en milieu professionnel, la formation au CFA comporte :

- Des enseignements généraux : français, mathématiques-sciences, histoire-géographie éducation morale et civique, arts appliquées et cultures artistiques, langue vivante, éducation physique et sportive, prévention-santé- environnement. Ces enseignements sont en relation avec les activités professionnelles et couvrent presque la moitié de l'emploi du temps hebdomadaire.
- Des enseignements technologiques et professionnels : ils représentant un peu plus de la moitié de l'emploi du temps. Ils se déroulent sous forme de cours, de travaux pratiques et de travaux en ateliers pédagogiques.

### Modalités d'évaluation

Contrôle en cours de formation

Les épreuves et les coefficients sont détaillés dans le tableau ci-dessous.

**Annexe IIB**  
**Règlement d'examen**  
**Certificat d'aptitude professionnelle spécialité Équipier polyvalent du**

<b>Spécialité Équipier polyvalent du commerce de certificat d'aptitude professionnelle</b>			Scolaires (Établissements publics et privés sous contrat)	
			Apprentis (CFA et sections d'apprentissage habilités au CCF)	
			Formation professionnelle continue (Établissements publics)	
Épreuves	Unités	Coeff.	Mode	Durée
<b>UNITÉS PROFESSIONNELLES</b>				
EP1 – Réception et suivi des commandes	UP1	3	CCF <sup>1</sup>	-
EP2 – Mise en valeur et approvisionnement	UP	5	CCF	-
EP3 – Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat	UP3	6	CCF	-
<b>UNITÉS D'ENSEIGNEMENT GENERAL</b>				
EG1 – Prévention-santé-environnement	UG1	1	CCF	-
EG2 – Français, histoire-géographie-enseignement moral et civique	UG2	3	CCF	-
EG3 – Mathématiques et physique-chimie	UG3	2	CCF	-
EG4 – Éducation physique et sportive	UG4	1	CCF	-
EG5 – Langue vivante étrangère	UG5	1	CCF	-
Épreuve Facultative – Langue vivante <sup>3</sup>	UF	1	Ponctuel oral	12 mn

<sup>1</sup> CCF : Contrôle en cours de formation

<sup>2</sup> dont 5 minutes de préparation

<sup>3</sup> seuls les points au-dessus de 10 sont pris en compte pour la délivrance du diplôme

### Débouchés professionnels

Le métier de vendeur polyvalent est amené à travailler dans les entreprises de commerce de détail et de vente en gros.

Codes ROME : D1106, D1107, D1214

### Poursuite d'études

Baccalauréat Professionnel Métiers du commerce et de la vente, option A Animation et gestion de l'espace commercial (RNCP32208) ou option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (RNCP32259)

Brevet de Technicien Supérieur : Technico-commercial (RNCP4617), Commerce international à référentiel commun européen (RNCP4934), Management commercial opérationnel (RNCP34031), Négociation et digitalisation de la relation client (RNCP34030)