

CONDITIONS pour postuler

Avoir suivi une 3^e générale
ou pré-professionnelle

Comment CANDIDATER ?

Saisie du vœu d'orientation sur Affelnet
ET
pré-inscription
en ligne auprès
des écoles :



Pour continuer...

- Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente
- Vendeur Conseiller Commercial Négoventis (niveau bac sur 1 an)
- Mention complémentaire

ecoles.dordogne.cci.fr

Les écoles



CAP SUR LA RÉUSSITE ET L'EMPLOI !

Qualiopi
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des
catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE VAE
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE



APPRENTISSAGE
FORMATION INITIALE
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
FORMATION CONTINUE

Campus de la Formation Professionnelle
12, avenue Henry Deluc
24750 Boulazac-Isle-Manoire
T. 05 53 35 72 72
contact@ecoles.dordogne.cci.fr



Les écoles



CAP Équipier Polyvalent du Commerce

2 ans

COMMERCE ET VENTE



RECEVOIR ET SUIVRE LES COMMANDES

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

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

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

OBJECTIFS de la formation

- Appréhender les techniques de commercialisation de produits ou de services
- Connaître les circuits de distribution, les modes d'approvisionnement, les procédures de stockage des marchandises
- Assurer les principes de rangement, d'étiquetage, de mise en rayon des produits
- Utiliser des documents commerciaux tels que des documents d'inventaire, de livraison
- Se servir de logiciels de caisse
- Maîtriser sa communication professionnelle et commerciale
- Etablir le contact avec la clientèle afin de l'accompagner dans ses achats

Le PUBLIC

- Apprenti (de 16 à 30 ans) sous contrat d'apprentissage (840 h de formation sur 2 ans - Possibilité de stage « Pass Métier » (nous consulter)
- Apprenti en situation de handicap : pas de limite d'âge
- Alternant (de 16 à 25 ans) sous contrat de professionnalisation
- Plus de 26 ans, sous condition, sous contrat de professionnalisation
- Salarié ou demandeur d'emploi (parcours individualisé : nous consulter)

QUEL TYPE de structure ?

Tout type d'unité commerciale | Commerces de détail, moyenne et grande distribution spécialisée, grossistes ou semi-grossistes

Sous QUELLE FORME ?

- Formation alternée
- Certificat d'Aptitude Professionnelle : Diplôme d'État niveau III
- 2 ans
- Démarrage possible du contrat en entreprise : juillet
- Début de la formation à l'École : septembre

Le PROFIL

- Goût réel pour les métiers de la Relation Client
- Polyvalence (portage possible de charges lourdes)
- Réactivité
- Bonne condition physique
- Initiative
- Sens des responsabilités et du travail en équipe

Au PROGRAMME...

- Domaine professionnel : Réception et suivi des commandes / Mise en valeur et approvisionnement / Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat / Prévention Santé Environnement
- Domaine général : Français / Histoire-Géographie / Enseignement moral et civique / Mathématiques et Physique-Chimie / Education Physique et Sportive / Langue Vivante (Anglais)