

Réalisé
par
Olivier
LACHAZETTE



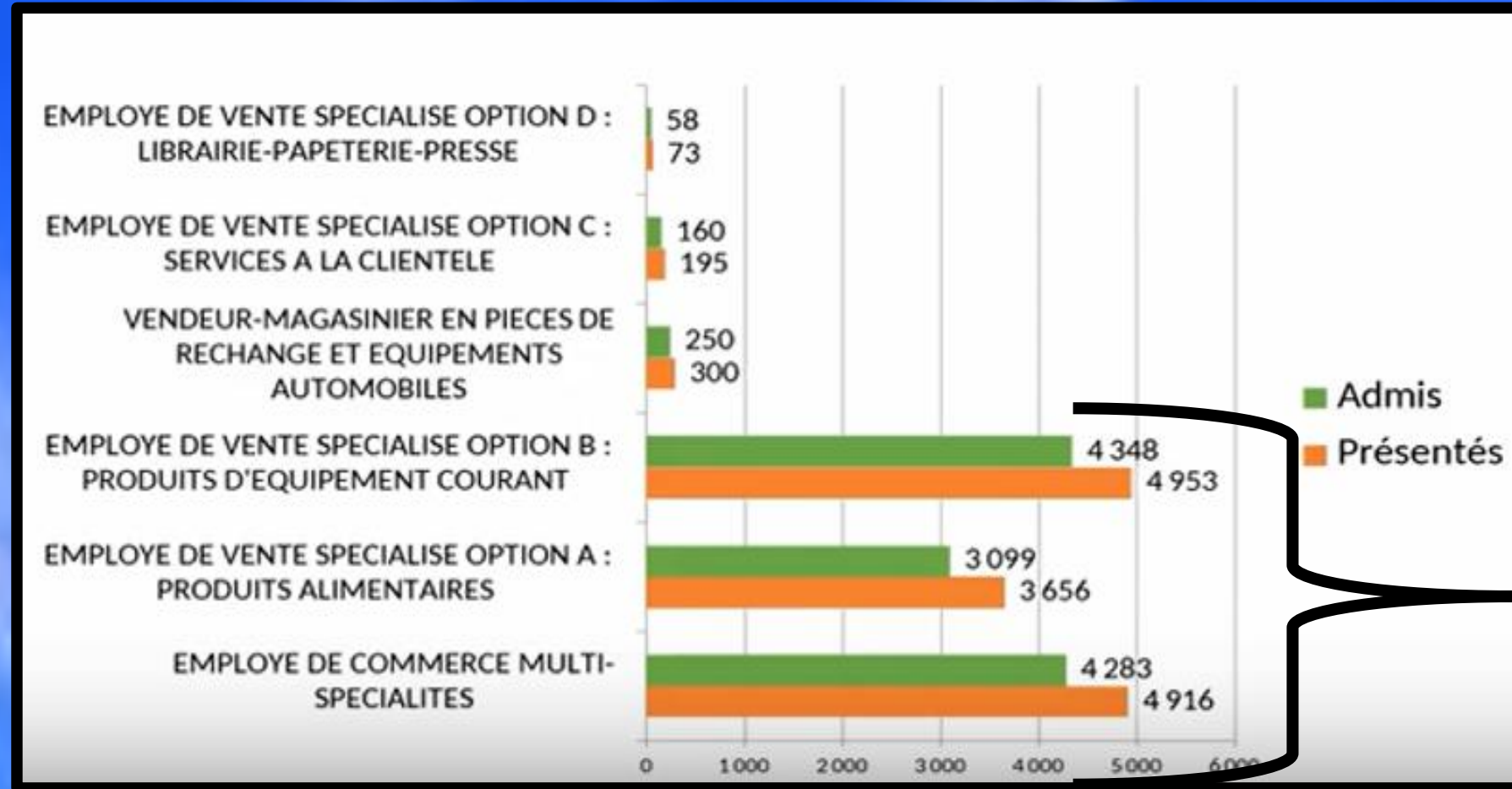
GAP équipier polyvalent du commerce

CAP équiplier polyvalent du commerce

Les CAP
(certificat d'aptitude
professionnelle) sont des
diplômes professionnels
qui se préparent en 2 ans
après la 3e, à temps plein
ou en apprentissage. En
fonction du profil et des
besoins de l'élève, le
diplôme peut aussi se
préparer en 1, 2 ou 3 ans



CAP équiplier polyvalent du commerce



Une
concentration
des effectifs sur
3 CAP

RESULTATS AUX EXAMENS 2016

CAP équiplier polyvalent du commerce



CAP employé de commerce multi-spécialités

CAP vendeur-magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles

CAP employé de vente spécialisé option produits alimentaires

CAP employé de vente spécialisé option produits d'équipement courant

CAP employé de vente spécialisé option services à la clientèle

CAP employé de vente spécialisé option produits de librairie-papeterie-presse

CAP employé de commerce multi-spécialités



Ce professionnel peut travailler dans les commerces de détail, soit dans les rayons spécialisés des grandes surfaces (hypermarchés, supermarchés).

- o Hôte/sse de caisse
- o Vendeur/euse en magasin
- o Commerçant/e en alimentation

CAP vendeur-magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles



Il peut exercer son activité dans un magasin de pièces de rechange, en boutique, en libre-service, au comptoir ou en entrepôt, notamment dans le réseau des constructeurs automobiles, dans le magasin d'une grande entreprise ou d'une administration, dans une entreprise de réparation, dans une surface spécialisée, chez un distributeur-stockiste ou un équipementier.

CAP employé de vente spécialisé option produits alimentaires



L'option « produits alimentaires » permet de travailler dans les commerces alimentaires de détail et chez les grossistes de produits frais ou secs.

Ce vendeur exerce dans l'ensemble du secteur alimentaire : boulangerie, pâtisserie, poissonnerie, charcuterie, épicerie, fromagerie

CAP employé de vente spécialisé option produits d'équipement courant



Le vendeur accueille le client et répond à ses attentes en présentant la gamme de produits proposés par son entreprise.. Il exerce son activité dans les petites, moyennes ou grandes surfaces spécialisées ; îlots de vente des grands magasins. Ce vendeur est employé dans les magasins spécialisés en équipement de la maison ou de la personne, sport et loisirs, etc.

CAP employé de vente spécialisé
option services à la clientèle



En zone commerciale, le ou la titulaire du CAP de l'option C services à la clientèle du « CAP employé de vente spécialisé » accueille et informe le client. Il exerce une activité dans des espaces à vocation commerciale ou dans des entreprises multiservices ouvertes au public (gares maritimes, routières ou ferroviaires, pôles d'échanges de transport, centres commerciaux, structures multiservices, complexes de loisirs).

CAP employé de vente spécialisé
option produits de librairie-papeterie-presse



Le ou la titulaire du CAP employé de vente spécialisé option produits de librairie-papeterie-presse accueille et informe le client. Il exerce une activité dans des commerces de proximité, dans les grandes surfaces spécialisées et dans le rayon librairie et papeterie des grandes surfaces. Il accueille et informe le client.

CHAMP D'ACTIVITÉS:

Le titulaire du diplôme
« CAP Equipier polyvalent du commerce »
peut exercer immédiatement son activité
dans :

Hôte / hôtesse
de caisse

Equipier
polyvalent

Employé de
libre-service,
de grande
surface, de
rayon

Equipier
de
vente

Employé
de libre-
service

Employé
de
commerce

Equipier
de
commerce

Vendeur en
alimentation
générale

Equipier
de
caisse

Vendeur en
produits frais
commerce de
gros ou de
détail

Adjoint au
responsable de
magasin de
détail

Adjoint au
responsable
drive en grande
distribution.

CHAMP D'ACTIVITÉS:

Après une expérience professionnelle,
le titulaire du diplôme
« CAP Equipier polyvalent du commerce »

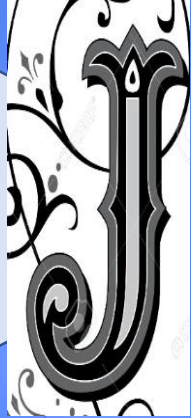
peut évoluer vers des emplois de :

Adjoint au
chef de rayon
produits
alimentaires

Adjoint au
responsable de
rayon produits
non alimentaires

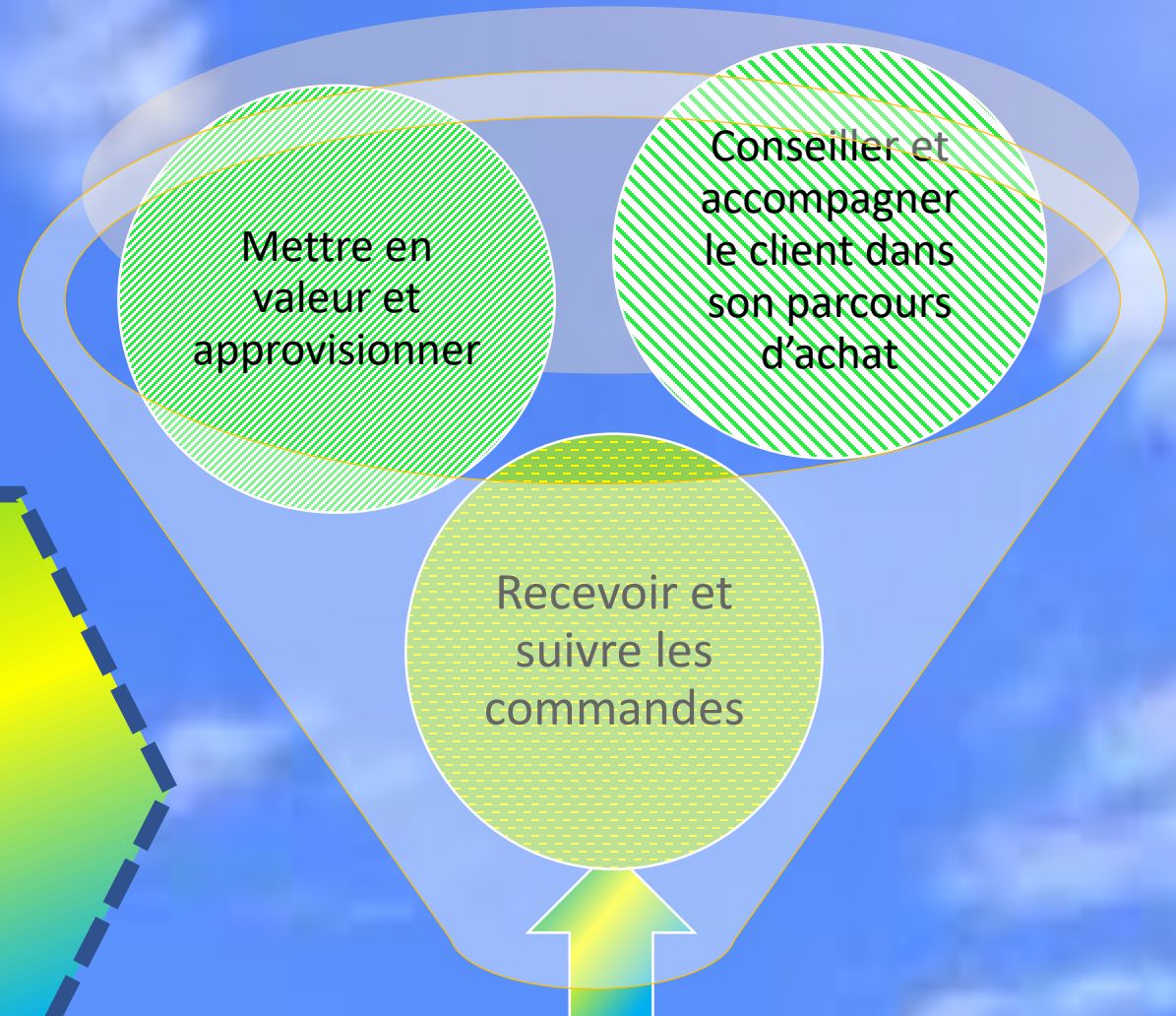
PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL (PFMP)

14



- ❑ La durée de la formation en milieu professionnel est de 14 semaines (7 en seconde et 7 en terminale CAP).

Toutefois, cette durée peut être réduite à 5 semaines en cas de positionnement.



3 BLOCS DE COMPÉTENCES

BLOC DE COMPETENCE N°1

PARTICIPER A LA
PASSATION DES
COMMANDES
FOURNISSEURS
(Surveiller le stock ,
transmettre la
commande

STOCKER
(Zone, matériel, tri,
déchets recyclables..)

RECEVOIR ET
SUIVRE LES
COMMANDES

RECEPTIONNER
(Documents ,
traçabilité, contrôles
qualité, quantité..)

PREPARER LES
COMMANDES
DESTINEES AUX
CLIENTS (Drive ,
Picking ..)



BLOC DE COMPETENCE N°2



APPROVISIONNER ,
METTRE EN RAYON
(Réassortiment,
Facing, rotation des
produits..)

METTRE EN VALEUR LES
PRODUITS ET L'ESPACE
COMMERCIAL
(Facteurs d'ambiance ,
Marketing sensoriel,
Animation..)



METTRE
EN VALEUR ET
APPROVISIONNER

INSTALLER ET METTRE A
JOUR LA SIGNALÉTIQUE
(Balisage, ILV-PLV,
Prix-promo, Soldes..)



PARTICIPER AUX OPERATIONS DE
CONDITIONNEMENT DES PRODUITS
(Conditionnement, emballage ,
règles d'hygiène, calculs prix,..)



BLOC DE COMPETENCE N°3

ACCOMPAGNER LE
PARCOURS CLIENT DANS UN
CONTEXTE OMNISCANAL
(les outils d'aide à la vente,
les services)

RECEVOIR LES
RECLAMATIONS COURANTES
(Empathie, traitement d'une
réclamation..)

PRENDRE CONTACT
AVEC LE CLIENT
(Emetteur, récepteur,
registre du langage ..)

PRÉPARER SON
ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL
(Vérifier son matériel et son
fonctionnement, utiliser les bons
gestes et la bonne posture -
Tenue, EPI, PRAP..)

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

FINALISER LA PRISE EN
CHARGE DU CLIENT
(Fidéliser ,Enregistrer les
achats -caisse, portable-..)



9 BLOCS DE COMPÉTENCE



3 BLOCS DE COMPÉTENCE *d'enseignement professionnels*

BLOC 1: EP1 - Réception et suivi
des commandes

BLOC 2: EP2 - Mise en valeur
et approvisionnement

BLOC 3: EP3 - Conseil et accompagnement
du client dans son parcours d'achat

6 BLOCS DE COMPÉTENCE *d'enseignement général*

BLOC 4: EG1 PREVENTION-SANTE-ENVIRONNEMENT

BLOC 5: EG2 FRANCAIS-HISTOIRE /GEOGRAPHIE-
ENSEIGNEMENT MORAL ET CIVIQUE

BLOC 6: EG3 MATHEMATIQUES PHYSIQUE-CHIMIE

BLOC 7: EG4 EDUCATION PHYSIQUE ET SPORTIVE

BLOC 8: EG5 LANGUE VIVANTE ETRANGERE

BLOC FACULTATIF: LANGUE VIVANTE

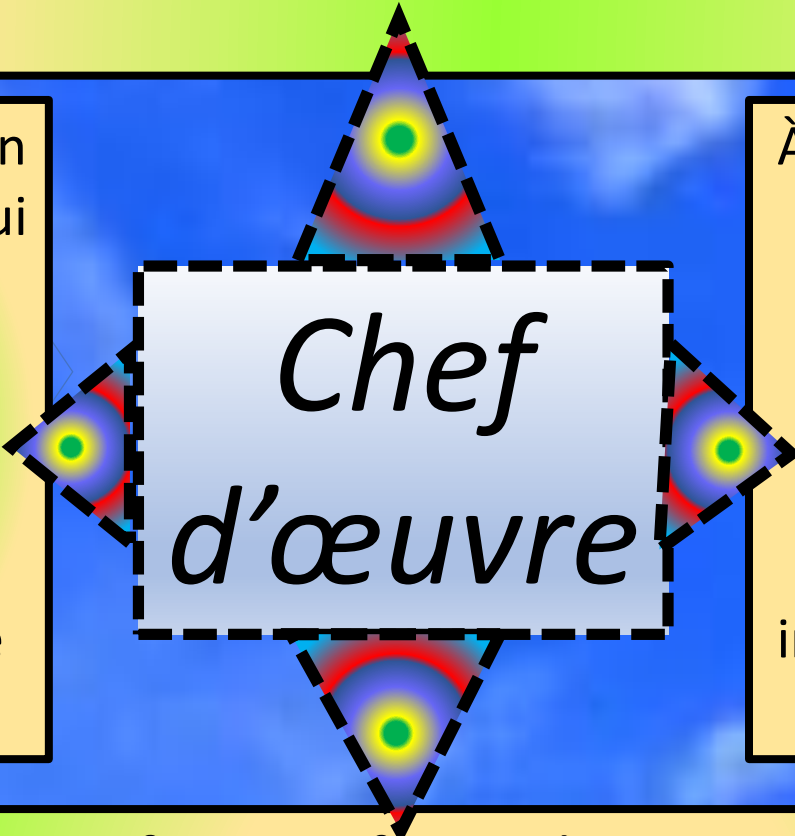
EXAMEN CAP EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

MATIERES PROFESSIONNELLES	Scolaires (Établissements publics et privés sous contrat) et Apprentis		Apprentis (CFA) Candidats individuels		
	CODE	COEFF	MODE	MODE	DUREE
EP1 - RÉCEPTION ET SUIVI DES COMMANDES	UP1	<u>3</u>	CCF <u>Contrôle en cours de formation.</u>	Ponctuel oral	<u>20 mn</u>
EP2 - MISE EN VALEUR ET APPROVISIONNEMENT	UP2	<u>5</u>	CCF	Ponctuel Pratique et oral	<u>45 mn</u>
EP3 - CONSEIL ET ACCOMPAGNEMENT DU CLIENT DANS SON PARCOURS D'ACHAT	UP3	<u>6</u> (5+1*) *Chef d'œuvre	CCF	Ponctuel Pratique et oral	<u>35 mn</u>

LE CHEF-D'ŒUVRE EST LA RÉALISATION D'UNE DÉMARCHE QUI S'APPUIE SUR
DES CONNAISSANCES ET SAVOIR-FAIRE D'UNE SPÉCIALITÉ

Elle marque l'achèvement de la formation de l'élève ou de l'apprenti

Il s'agit donc d'une production
matérielle ou immatérielle qui
prend appui sur une
démarche de projet
pluridisciplinaire mobilisant
des compétences et des
savoirs issus des
enseignements de spécialité
et généraux



*Chef
d'œuvre*

À titre d'exemple, il peut s'agir de créer
un concours, monter une exposition,
concevoir une mini-entreprise, un
journal, un jeu de société, organiser
une expérience ou une étude pour
rendre compte de ses résultats,
élaborer une application ou un site
informatique, présenter une réalisation
artistique ou technique innovante.....

L'évaluation du chef d'œuvre se fait sous forme de CCF:

une évaluation sur l'ensemble du cursus, consignée par des appréciations et notes portées sur le livret scolaire ou le livret de formation du candidat, est combinée à égale proportion (50 % + 50 %) avec la note recueillie à l'oral de présentation de fin de cursus.

EXAMEN CAP EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

MATIERES D'ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL	Scolaires (Établissements publics et privés sous contrat) et Apprentis			Apprentis (CFA) Candidats individuels	
	CODE	COEFF	MODE	MODE	DUREE
EG1 - Prévention-santé-environnement	UG1	<u>1</u>	CCF	Ponctuel écrit	<u>1H</u>
EG2 - Français, histoire-géographie- enseignement moral et civique	UG2	<u>3</u>	CCF	Ponctuel écrit et oral	2h25 (*) (2h+10mn+15mn) Avec 5mn de préparation (*)
EG3 - Mathématiques et physique- chimie	UG3	<u>2</u>	CCF	Ponctuel écrit	1h30 (45mn+45mn)
EG4 - Education physique et sportive	UG4	<u>1</u>	CCF	Ponctuel	
EG5 - Langue vivante étrangère	UG5	<u>1</u>	CCF	Ponctuel écrit et oral	1h06 (1h+6mn)
Epreuve Facultative - Langue vivante 5seuls les points au-dessus de 10)	UF	<u>1</u>	Ponctuel oral	Ponctuel oral	12 mn

La Co-intervention est une modalité pédagogique de mise en œuvre des référentiels et des programmes dans laquelle deux enseignants interviennent ensemble dans une même salle et au même moment.

La Co-intervention
*renforce la cohérence
globale de la formation en
montrant que
l'enseignement général
participe de la formation
professionnelle*

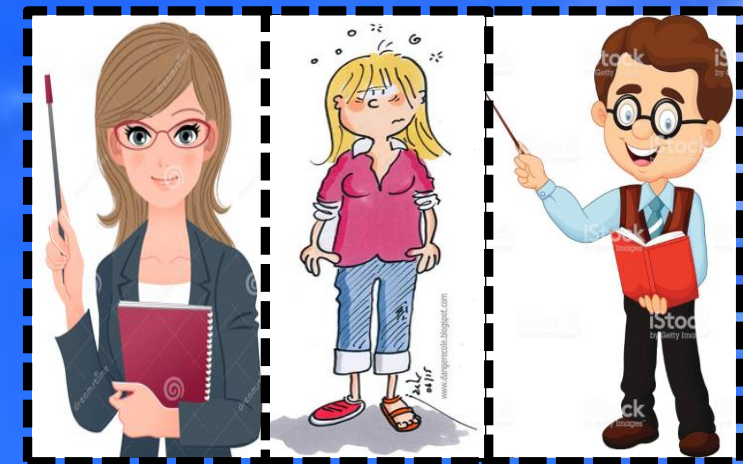
Français / Vente

LA CO-
INTERVENTION

Maths / Vente

La Co-intervention
*apporte du sens et
conforte les
apprentissages*

La Co-intervention permet d'
*adapter la formation générale
aux spécificités professionnelles*



APRÈS LE CAP:

LES DIFFÉRENTES POURSUITES D'ÉTUDES

SOUS CERTAINES CONDITIONS,

VIE ACTIVE

**1 AN EN MC
(MENTION
COMPLÉMENTAIRE)**

BAC PRO METIERS
DU COMMERCE ET
DE LA VENTE OPTION A

ANIMATION ET GESTION
DE L'ESPACE COMMERCIAL
(ex bac pro commerce)

BAC PRO METIERS
DU COMMERCE ET
DE LA VENTE OPTION B

PROSPECTION CLIENTELE
ET VALORISATION DE
L'OFFRE COMMERCIALE
(ex bac pro vente)

BAC PRO TECHNICIEN
CONSEIL VENTE EN
ALIMENTATION OPTION
PRODUITS ALIMENTAIRES





RESSOURCES

<https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000039402803>