



# CAP EPC

## EQUIPIER POLYVALENT DE COMMERCE

**2**  
ANS DE  
FORMATION

VOIE  
SCOLAIRE

NIVEAU  
**3**

APRÈS L'OBTENTION DU CAP EPC,  
L'INTÉGRATION D'UNE 1ÈRE BAC PRO MCV avec :

- **OPTION A** : animation et gestion de l'espace commercial (ex bac pro commerce) ou
- **OPTION B** : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (ex bac pro vente)

EST POSSIBLE AVEC UN BON DOSSIER SCOLAIRE.

### CONDITIONS D'ENTRÉE

APRÈS :

- la classe de 3ème
- la 3ème Prépa-Métiers
- la 3ème SEGPA
- la 3ème ULIS

### PROFIL

- Présentation soignée
- Rigueur
- Assiduité
- Capacité d'adaptation
- Sens de l'organisation
- Sens de l'écoute de la clientèle
- Aptitude à communiquer
- Présentation soignée
- Aptitude à travailler en équipe
- Résistance physique

### OBJECTIFS

- Augmenter les chances d'insertion et de réussite professionnelle grâce à une formation et un diplôme adaptés aux besoins actuels et à venir du monde du travail.

## CAP EQUIPIER POLYVALENT DE COMMERCE

Le CAP Equipier Polyvalent de Commerce forme aux techniques de commercialisation de produits ou de services.

Les enseignements donnent les connaissances sur les circuits de distribution, sur les modes d'approvisionnement, les procédures de stockage des marchandises.

Les élèves apprennent les principes de rangement, d'étiquetage, de mise en rayon des produits. Ils sont formés à utiliser des documents commerciaux tels que des documents d'inventaire, de livraison, à se servir de logiciels de caisse.

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

Les élèves apprennent à conseiller, vendre et à accompagner le client dans son parcours d'achat.

Placé sous la responsabilité d'un chef de rayon ou d'un responsable de point de vente, il participe par son autonomie, sa rigueur et ses qualités relationnelles à la réception et au stockage des marchandises en réserve.

Sur la surface de vente, il approvisionne les rayons et veille à leur attractivité, il accueille le client, identifie ses besoins et met en avant les qualités des produits. Enfin, selon les structures, il participe à l'encaissement.

# CAP EPC

## EQUIPIER POLYVALENT DE COMMERCE

### PROGRAMME DE FORMATION

#### 01. DOMAINE GÉNÉRAL

- o Prévention – Santé – Environnement
- o Français – Histoire Géographie – Enseignement Moral et Civique
- o Mathématiques et physique-chimie
- o Anglais
- o EPS

#### 02. DOMAINE PROFESSIONNEL

##### RECEVOIR ET SUIVRE LES COMMANDES (UP1)

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

##### METTRE EN VALEUR L'UNITÉ COMMERCIALE ET APPROVISIONNER (UP2)

- o Approvisionner, mettre en rayon et ranger selon la nature des produits
- o Mettre en valeur les produits et l'espace commercial
- o Participer aux opérations de conditionnement des produits
- o Installer et mettre à jour la signalétique
- o Lutter contre la démarque et participer aux opérations d'inventaire

##### CONSEILLER ET ACCOMPAGNER LE CLIENT DANS SON PARCOURS D'ACHAT (UP3)

- o Préparer son environnement de travail
- o Prendre contact avec le client
- o Accompagner le client dans un contexte omnicanal
- o Finaliser la prise en charge du client
- o Recevoir les réclamations courantes



BOURSES  
NATIONALES

EXTERNAT  
DEMI-PENSION  
INTERNAT

DESSERTS  
DIRECTES PAR LA  
LIGNE DE BUS "B"

#### FUTURS EMPLOIS

- o Caissier commerçant(e) en alimentation
- o Vendeur(euse) en magasin
- o Vendeur(euse) spécialisé(e)

#### POURSUITE D'ÉTUDES

- o Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente – Option A (*Animation et gestion de l'espace commercial*)
- o Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente – Option B (*Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale*)
- o Baccalauréat Professionnel Accueil
- o Mentions Complémentaires

#### MODALITÉS D'INSCRIPTION

- o Retirer un **dossier de candidature** auprès du secrétariat du lycée BAHUET ou en ligne.
- o L'admission se fait sur **examen du dossier** du candidat et sur **entretien avec la famille**.
- o Vous devez appeler l'administration scolaire au 05.55.92.83.00 pour convenir d'un rendez-vous.

LE DOSSIER COMPLET  
EST À REMETTRE AU  
SECRÉTARIAT LE JOUR  
DU RENDEZ-VOUS



**PÉRIODES DE FORMATION  
EN MILIEU PROFESSIONNEL EN SEMAINES :  
7 EN 1ÈRE ANNÉE ET 7 EN 2ÈME ANNÉE**



**Well'Com  
Bahuet**

Well'Com Bahuet est un magasin pédagogique qui permet de mettre en application des thèmes, des connaissances théoriques dans un cadre professionnel concret. Des ateliers font intervenir les élèves sur toutes tâches liées à la gestion d'une organisation dans les métiers de la vente. Cette transversalité des enseignements va permettre à l'élève de prendre du recul et ainsi d'aiguiser son esprit critique au travers de mises en situation.