



CAP EQUIPIER POLYVALENT DE COMMERCE (CAP EPC)

VERS QUELS MÉTIERS ?

- Vendeur-vendeuse
- Employé de commerce polyvalent
- Employé de rayon
- Equipier de caisse
- Employé libre service

PRÉ-REQUIS, CONDITIONS D'ACCÈS

- Etre âgé de 16 à 29 ans révolus (dérogations possibles, nous consulter), ou avoir 15 ans révolus et avoir achevé un cycle de l'enseignement secondaire
- Admission après étude du dossier scolaire et entretien de motivation

EXAMEN

- Modalité d'évaluation : épreuve ponctuelles terminales
- N°RNCP : 34947
- Certificateur : Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse
- Date d'enregistrement: 29/10/2019

POURSUITES D'ÉTUDES

- BAC PRO Métiers du commerce et de la vente
- BAC PRO Technicien conseil vente

QUELQUES CHIFFRES

- Taux de réussite : 100% en apprentissage

TARIFS⁽¹⁾

- Frais pédagogiques et frais liés à la vie résidentielle (hébergement, restauration..) nous consulter.
Pour les adultes : possibilité de prise en charge des frais de formation par l'OPCO, Pôle emploi et/ou l'entreprise. Pour plus de détails nous consulter



ACCESSIBILITÉ/ HANDICAP

- Bâtiments aux normes d'accessibilités aux personnes à mobilité réduite. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap la faisabilité selon la situation de handicap.

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES

www.mfr-occitanie.fr

(1) Détails et mise à jour sur notre site internet

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

DURÉE

- Rentrée en septembre
- Entrée permanente possible tout au long de l'année, nous consulter
- 12 semaines à la MFR
- Le reste en entreprise
- 800 heures de formation

RYTHME D'ALTERNANCE

- 1 semaine à la MFR
- 2 à 4 semaines en entreprise

STATUTS

- Apprentissage jusqu'à 30 ans (Prise en charge par les OPCO d'une partie des frais d'hébergement et de restauration)
- Stagiaire de la formation professionnelle
- Financement individuel

NIVEAU

- Diplôme de niveau 3

LA FORMATION EN MFR

Etablissement privé, associatif, en contrat avec l'Etat

OBJECTIFS ET CONTENUS DE LA FORMATION

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES :

- Recevoir et suivre les commandes
- Mettre en valeur et approvisionner
- Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat
- Prévention, Santé, Environnement

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

- Techniques de vente
- Gestion des stocks
- Approvisionner et réassortir
- Economie
- Communication professionnelle
- PSE

ENSEIGNEMENT GENERAL :

- Français
- Histoire et Géographie
- Enseignement moral et civique
- Anglais
- Mathématiques
- Sciences
- Education physique et sportive
- Chef d'oeuvre

LA FORMATION EN ENTREPRISE

TYPE D'ENTREPRISE D'ACCUEIL

- Commerces de proximité, épiceries
- Grande distribution
- Grande surface spécialisée
- Tous types d'unités commerciales distribuant des produits ou des services

ACTIVITES REALISABLES PAR LE JEUNE

- Réception et suivi des commandes et des colis
- Approvisionnement et mise en valeur de l'unité commerciale
- Accueil, information, conseil et accompagnement du client tout au long de son parcours d'achat

MODALITES DE FORMATION

- ⁽¹⁾ • Présentiel

Les +

- Visites d'entreprises
- Interventions de professionnels
- Formation initiale de Sauveteur Secouriste du Travail : SST
- Voyage découverte

SITE DE FORMATION

MFR DE MOISSAC
Route de la mégère
82200 MOISSAC

05 63 04 60 30
mfr.moissac@mfr.asso.fr

www.mfrmoissac.fr

