

CAP équipier polyvalent du commerce

Objectifs

Professionnel qualifié, le vendeur sait écouter le client, l'informer et le conseiller en fonction de son profil et de ses besoins.

Dans un petit commerce, le vendeur prend en charge diverses activités : préparation du magasin avant l'ouverture, tri des marchandises, étiquetage, disposition des articles sur les étagères, réassortiment des rayons. Il est plus polyvalent que dans une grande surface ou un magasin spécialisé, où il ne vend qu'un type de produits (électroménager, ordinateurs, bijoux, articles de sport, voitures...).

Durée de la formation

Le CAP Vente est accessible aux élèves à partir du niveau troisième et se prépare traditionnellement en deux ans. Le diplôme peut également être obtenu en un an si le candidat est déjà titulaire d'un premier CAP ou bien d'un baccalauréat.

Equipements nécessaires à la formation

- Ordinateur équipé de logiciels Word et power point
- Clé USB

Présentiel et/ ou E-learning/ FOAD

- Tous les moyens permettant les apprentissages (exercices, capitalisation de l'expérience professionnelle, jeux de rôles, exposés, film, vidéo...)
- Supports pédagogiques
- Salles de cours, vitrine, plateaux techniques, concours...
- Voyage d'étude dans une des grandes capitales européennes

Préparation à l'examen

L'examen en CAP comportera

- Technologie, pratique professionnelle
- Prévention santé environnement
- Français, histoire géographie
- Mathématiques
- Langue vivante
- Education physique et sportive

Blocs de compétences	Listes des compétences	
Epreuve	intitulé	Compétences et capacités professionnelles visées
EP1	Réception et suivi des commandes	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Participer à la passation des commandes fournisseurs ▪ Réceptionner ▪ Stocker ▪ Préparer les commandes destinées aux clients
EP2	Mise en valeur et approvisionnement	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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
EP3	Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Préparer son environnement de travail ▪ Prendre contact avec le client ▪ Accompagner le parcours client dans un contexte omnicanal ▪ Finaliser la prise en charge client ▪ Recevoir les réclamations courantes
U4	Prévention Santé Environnement	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Appliquer une méthode d'analyse d'une situation de la vie professionnelle ou quotidienne et d'une documentation ▪ Mettre en relation un phénomène physiologique, un enjeu environnemental, une disposition réglementaire, avec une mesure de prévention ▪ Proposer une solution pour résoudre un problème lié à la santé, l'environnement ou la consommation et argumenter un choix ▪ Communiquer à l'écrit et à l'oral avec une syntaxe claire et un vocabulaire technique adapté ▪ Agir face à une situation d'urgence
UG2 Mathématiques- Sciences physiques et chimiques	<p>S'approprier :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rechercher extraire et organiser l'information. - Traduire des informations, des codages. <p>Analyser et Raisonner :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Émettre des conjectures, formuler des hypothèses. - Choisir une méthode de résolution, un protocole. - Compléter une méthode de résolution. - Choisir des lois pertinentes. <p>Réaliser :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mettre en œuvre les étapes d'une démarche. - Organiser son poste de travail. - Utiliser un modèle. - Représenter (tableau, graphique...). - Calculer. - Mettre en œuvre des algorithmes. - Utiliser une simulation. <p>Valider :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Valider ou invalider un modèle, une hypothèse. 	

	<p>Communiquer :</p> <ul style="list-style-type: none"> - expliquer une démarche.
<p>Français / Histoire géographique</p>	<p>Connaissance et maîtrise de la langue Expression orale Écriture et réécriture Lecture Enseigner le français à l'heure du numérique Mémoriser et s'appropriier les notions Se repérer Contextualiser Exploiter les outils spécifiques aux disciplines Mener et construire une démarche historique ou géographique et la justifier Collaborer et échanger en histoire-géographie</p>
<p>Langue vivante étrangère (épreuve obligatoire et/ou facultative ponctuelle)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - comprendre la langue orale - comprendre un document écrit - s'exprimer à l'écrit - s'exprimer à l'oral en continu - interagir à l'oral dans des situations de la vie quotidienne, sociale et professionnelle
<p>EPS</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Développer sa motricité · S'organiser pour apprendre et savoir s'entraîner · Exercer sa responsabilité dans un engagement personnel et solidaire · Construire durablement sa santé · Accéder lucidement au patrimoine culturel



Programme de la formation

Pratique professionnelle

Technologie et Pratique professionnelles

Groupe de compétence 1 : Recevoir et suivre les commandes

1. Les partenaires de l'entreprise
2. La commande fournisseur
3. Le circuit de distribution et les canaux de vente
4. La réception de la commande
5. Les niveaux de stocks et le cadencier
6. Le contrôle de la commande
7. La communication professionnelle
8. Stocker
9. Le règlement intérieur
10. L'organisation interne de l'entreprise
11. Les sanctions encourues par l'entreprise et le salarié en cas de non-respect des règles
12. La responsabilité civile contractuelle
13. La sécurité du personnel : tenue de travail, équipements de protection individuels, gestes et postures
14. Le contrat de travail
15. Le contrat de vente

Groupe de compétence 2 : Mettre en valeur et approvisionner

1. La détermination des produits à approvisionner en surface de vente
2. L'acheminement des produits de la réserve vers la surface de vente
3. La mise en rayon
4. Les règles d'hygiène et de sécurité dans l'espace de vente
5. La fiche technique des produits
6. L'aménagement de l'espace de vente
7. La détection des produits impropres à la vente
8. La mise en valeur des produits
9. Les actions d'animation / promotion
10. L'emballage et le conditionnement
11. Le calcul de prix
12. Les supports d'information et de communication
13. L'étiquetage
14. La démarque
15. L'inventaire

Groupe de compétence 3 : Conseiller et accompagner le client dans son parcours

1. Le parcours client omnicanal
2. La préparation de l'environnement de travail
3. La vérification du matériel et des outils de travail
4. L'accueil du client et l'identification de la demande client
5. L'orientation et l'accompagnement du client
6. Les conseils client
7. La présentation des produits
8. Les services associés et complémentaires
9. La prise de commande client
10. L'enregistrement des colis client

11. Les documents commerciaux
12. La livraison des produits
13. Les modalités d'encaissement et les opérations complémentaires
14. Les opérations de fidélisation
15. Les opérations de clôture de caisse
16. Les traitements des réclamations

Gestion

- Le contexte professionnel
- L'insertion dans l'entreprise
- Le salarié et l'entreprise
- L'organisation de l'activité
- L'entreprise, créatrice de richesses

Maths/Sciences

- Calcul numérique
- Fractions
- Repérage
- Proportionnalité
- Equation du 1er degré
- Fonctions
- Statistiques
- Probabilités
- Calculs commerciaux
- Intérêts simples
- Sécurité : comment travailler en toute sécurité ?
- Électricité : Comment caractériser et exploiter un signal électrique ?
- Acoustique : Comment caractériser et exploiter un signal sonore ?
- Chimie : comment caractériser une solution ?
- Optique : Comment caractériser un signal lumineux ?
- Thermique : Comment caractériser les échanges d'énergie sous forme thermique ?

Prévention Santé Environnement

- L'individu responsable de son capital santé
- L'individu responsable dans son environnement
- L'individu dans son milieu professionnel, impliqué dans la prévention des risques
- L'individu consommateur averti

Langue vivante

Dans les situations et les actes de la vie quotidienne, personnelle, sociale et citoyenne

- Identifier le sujet d'une conversation simple
- Entrer en communication et interagir avec un interlocuteur étranger
- Comprendre des expressions familières et simples de la vie quotidienne
- Comprendre des questions, des propos, des conversations traitant de sujets familiers
- Suivre des indications simples et en donner
- Demander et comprendre des renseignements pratiques et factuels
- Demander ou donner des descriptions, des explications ou des informations sur soi et son environnement personnel
- Comprendre en écrit bref à caractère personnel et y répondre
- Ex primer et partager des idées et des sentiments personnels

Dans les situations et les actes de la vie professionnelle :

- Accueillir les partenaires (fournisseurs, clients...)
- Présenter ses collaborateurs, ses interlocuteurs
- Identifier la nature et l'objet d'un document professionnel
- Identifier et comprendre des consignes de sécurité
- Remplir un formulaire
- Formuler une question ou une instruction simple
- Noter une demande de rendez-vous, une commande
- Décrire un objet de son domaine professionnel
- Décrire brièvement son activité professionnelle

Français / Histoire-géographie/enseignement moral et civique

Français

Se dire, s'affirmer, s'émanciper

S'informer, informer, communiquer

Rêver, imaginer, créer

Perspective d'étude : Dire, écrire, lire le métier

Histoire, géographie et EMC

Géographie : Transports et mobilités

Géographie : Espaces urbains : acteurs et enjeux

Histoire : La France de la Révolution Française à la Vème République : l'affirmation démocratique

Histoire : La France et la construction européenne depuis 1950

EMC : Etre citoyen

EMC : La protection des libertés : défense et sécurité

EMC : La liberté, nos libertés, ma liberté

EMC : La laïcité

Education physique et sportive

Objectifs généraux

- Développer sa motricité
- S'organiser pour apprendre et savoir s'entraîner
- Exercer sa responsabilité dans un engagement personnel et solidaire
- Construire durablement sa santé
- Accéder lucidement au patrimoine culturel

Compétences à construire

- CA1 : l'élève réalise sa performance motrice maximale, mesurable à une échéance donnée.
- CA2 : l'élève adapte son déplacement à des environnements variés et/ou incertains.
- CA3 : l'élève réalise une prestation corporelle destinée à être vue et appréciée.
- CA4 : l'élève conduit un affrontement interindividuel ou collectif pour gagner.
- CA5 : l'élève réalise et oriente son activité physique pour développer ses ressources et s'entretenir