

**Objectifs de la formation :** à l'issue de la formation, le titulaire du CAP Equipier polyvalent du commerce exerce son activité dans un cadre omnicanal dans une unité commerciale qui distribue des produits et des services. Pour ce faire, il est amené à porter des charges en réserve ou en surface de vente, à travailler debout dans le respect des règles ergonomiques. Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante. Il met en œuvre en permanence des applications et technologies digitales ainsi que des outils de traitement de l'information.

**Compétences globales :** (voir au verso)

**Pré-requis :** avoir 16 ans au moins dans l'année civile et ne pas avoir l'âge de 30 ans, ou, avoir 15 ans avant la fin de l'année civile, et avoir terminé le 1<sup>er</sup> cycle d'enseignement secondaire (classe de 3<sup>ème</sup>).

**Conditions et délai d'accès :** rentrée permanente sous conditions d'avoir un contrat d'apprentissage signé.

**Conditions et délai d'accès :** rentrée permanente sous conditions d'avoir un contrat d'apprentissage signé.

**Durée de formation :** 2 ans

**Alternance :** 2 semaines en entreprise, 1 semaine au CFA.

**Volume horaire pédagogique par année scolaire au CFA :** 400 heures soit 11.5 semaines de 35 heures :

<u>Domaine professionnel</u>	<u>Domaine général</u>
- 86 h : travaux pratiques de la vente	- 35 h : français/EMC
- 86 h : pratique de la gest <sup>o</sup> d'un assortiment	- 23 h : histoire/géo
- 23 h : PSE + SST	- 58 h : maths/sciences
- 30 h : législation	- 35 h : EPS
	- 23 h : anglais

**Modalités d'évaluation :**  Ponctuelle, examen obtenu en fin de formation

**Ressources humaines et techniques :** équipe pédagogique – salles de classes équipées d'écrans tactiles connectés – salle informatique – plateaux techniques modernes et adaptés.

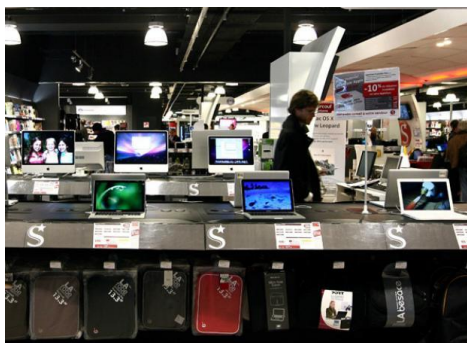
**Poursuite d'étude :** Bac pro vente et commerce

**Débouchés :** vendeur/vendeuse spécialisé(e) dans un domaine (prêt à porter – bijoux...) – conseiller en vente

**Autres informations :**

- Formation gratuite / diplôme de niveau III reconnu par l'Education Nationale / droit de l'apprenti : statut de salarié de l'entreprise, salaire, convention sociale, congés payés.

**Accessibilité aux personnes handicapées :**  Oui  Non



### **Activités :**

Le vendeur dispose avec soin les produits dans les rayons ou la vitrine. Il fait particulièrement attention à l'étiquetage afin que tous les prix soient clairement affichés. Des articles déplacés par les clients ? Son rôle consiste aussi à les ranger à leur place. Il lui arrive aussi de proposer des animations autour d'un thème. Un client indécis sur le choix d'un vêtement, une question liée à l'entretien d'un tissu... le vendeur est là pour fournir des informations pratiques. Pour les matériels high-tech (ordinateurs, lecteurs de DVD, appareils photo numériques...), il n'hésite à faire la démonstration du produit pour le client.

### **Où et comment ?**

Des lieux d'exerce variés. Le vendeur occupe un poste certes sédentaire, mais dans tous les types de commerce. On le trouve aussi bien dans la petite boutique de quartier que dans les hypermarchés. Selon la taille de l'entreprise, les conditions de travail ne sont pas forcément les mêmes. Le vendeur travaille le samedi et effectue de nombreuses heures supplémentaires, surtout au moment des soldes. Le plus souvent debout, le vendeur peut travailler dans une ambiance sonore et lumineuse parfois difficile.

### **Profil :**

Sourire et tenue soignée. Le sourire aux lèvres, le vendeur arbore une tenue impeccable et sait garder son sang-froid en toutes circonstances. Il a l'œil exercé pour repérer ce qui ne va pas : article déplacé, emballage ouvert, vêtement taché... et qui est susceptible de gêner la circulation des clients dans le magasin... ou de ne pas les inciter à acheter. Ecoute, disponibilité, amabilité...le relationnel joue un rôle capital. Pour réussir une vente, il faut d'abord inspirer confiance au client. Une bonne expression orale est un atout non négligeable. Spécialisé sur un rayon ou un secteur, le vendeur connaît toutes les caractéristiques des produits qu'il vend. Il se tient en permanence informé sur les nouveautés technologiques ou les changements de la mode.