



# CAP EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

RNCP n°34947

## OBJECTIFS

- Réceptionner et suivre les commandes
- Mettre en valeur et approvisionner l'unité commerciale
- Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat

## DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Candidature ouverte toute l'année, pour une entrée en formation principalement en septembre ou en octobre
- Parcours adapté possible tout au long de l'année en fonction des profils et des situations
- Pré-inscription sur [urmapaysdelaloire.fr](http://urmapaysdelaloire.fr)
- Admission sur dossier et possibilité d'entretien

## ACCESSIBILITÉ

Les personnes qui rencontreraient des difficultés issues d'une situation de handicap, même léger, sont priées de bien vouloir contacter notre référent handicap, présent sur chacun de nos centres de formation, afin d'établir les modalités d'accessibilité et d'adaptation à la formation

## PARCOURS

- En alternance : contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation
- En formation continue : tout public désirant se former / se perfectionner / se reconverter (CPF de transition professionnelle, reconversion ou promotion par alternance, plan de développement des compétences)
- Possibilité de valider la certification par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

## PRÉREQUIS

Aucun diplôme exigé

## DURÉE

- 2 ans en alternance 910 h en Centre de formation
- 1 an si diplôme de niveau 3 validé, 455 h en Centre de formation

## TARIF

Contrat en alternance : prise en charge selon les coûts définis par l'OPCO de l'entreprise formatrice

Stagiaires de la formation professionnelle : de 10 à 30 € TTC/heure selon le parcours

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Suivi pédagogique et évaluation des acquis au centre de formation et en entreprise

Examen final ou Contrôle en Cours de Formation (CCF)

Cette formation n'est pas validée par blocs de compétences

## MÉTHODES MOBILISÉES

Formation en présentiel, en distanciel et en situation de travail

Accompagnement individualisé

Mise en situation de cas concrets avec des apports théoriques et pratiques

Livret d'alternance numérique

Visite en entreprise

### MOYENS TECHNIQUES :

Salles de formation

Salles informatiques

Plateaux techniques modernes et équipés

## CONTENUS

Enseignements professionnels théoriques et pratiques en centre de formation et en entreprise

Possibilité d'activités pédagogiques et éducatives complémentaires

## DÉBOUCHÉS

Accès direct à l'emploi : vendeur, employé de vente en commerce de détail ou magasins de proximité, petites moyennes ou grandes surface

## SUITE DE PARCOURS

Bac pro Métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial

Bac pro Métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

MC Assistance, conseil, vente à distance

## ÉQUIVALENCE / PASSERELLE

Pas d'équivalence pas de passerelle pour cette certification

## OFFRE DE FORMATION DE LA CMA

<b>Niveau 5</b>	<b>BTS</b> Brevet de Technicien Supérieur	
<b>Niveau 4 (Bac)</b>	<b>BAC PRO</b> TERMINALE Bac Professionnel	
<b>Niveau 3</b>	<b>CAP</b> Certificat d'Aptitude Professionnel	<b>BAC PRO</b> PREMIERE & SECONDE Bac Professionnel

## LES DE LA CMA PAYS DE LA LOIRE

- Le Centre de Formation « leader » pour l'Artisanat, avec 6 sites proche de vous !
- Plus de 100 formations parmi 50 métiers
- Un accompagnement vers 5 000 entreprises qui forment et qui recrutent
- Des équipes d'experts pour vivre ta passion, créer ton destin !
- Au quotidien : des innovations, des outils numériques, des plateaux techniques à la pointe des dernières technologies
- Une chance pour chacun : parcours individualisé, publics en situation de handicap
- Des opportunités pour créer une entreprise, partir à l'étranger, gagner des concours

## LIEUX ET COORDONNÉES

### LA ROCHE-SUR-YON

02 51 36 53 00 · urma85@artisanatpaysdelaloire.fr

CMA FORMATION



Erasmus+

[urmapaysdelaloire.fr](http://urmapaysdelaloire.fr)

Suivez-nous sur les réseaux sociaux :

