Après le CAP EPC

Débouchés professionnels

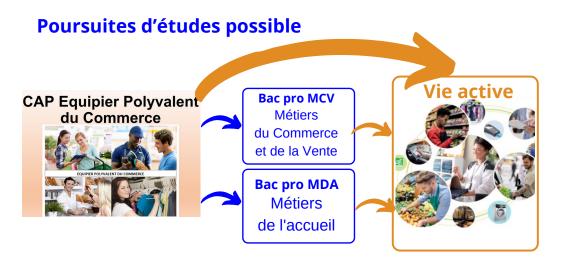
Le titulaire du diplôme « CAP Equipier Polyvalent du Commerce » a pour but d'exercer son activité de vente selon différents stratégies (vente directe, ecommerce...) au sein d'une unité commerciale qui distribue des produits et des services. Pour ce faire, il respecte les règles d'hygiène et de sécurité.

Son activité consiste à :

- assurer la réception et le suivi des commandes et des colis ;
- contribuer à l'approvisionnement et à la mise en valeur de l'unité commerciale
- accueillir, informer, conseiller et accompagner le client tout au long de son parcours d'achat.

Quelques exemples de métiers

- Vendeur en gros de produits frais
- Vendeur en habillement et accessoires de la personne
- Vendeur en alimentation
- Employé de libre-service, de grande surface, de rayon



Lycée public Françoise de Grâce



16 rue de la Vallée 76600 LE HAVRE Tél : 02.35.24.63.40 Site internet :

http://lycees.ac-rouen.fr/fdegrace

CAP Equipier Polyvalent du Commerce





CAP EPC en 2 ans

Profil

- Après la classe de 3ème
- Puis affectation AFFELNET (portail d'orientation)

Qualités requises

- Autonomie
- Sens de l'organisation
- Goût du travail en équipe
- Sens des responsabilités
- Sens du contact
- Bonnes aptitudes physiques (port de charges, travail debout)

Pourquoi choisir le lycée Françoise de Grâce?

- Un lycée à taille humaine qui encadre, soutient, accompagne, encourage chaque élève vers la réussite
- Une aide aux devoirs proposée chaque jour
- Un accompagnement personnalisé de qualité



Mme Voisin Nathalie

nathalie.beaubras@ac-normandie.fr

Tél: 02.35.24.63.40

Mini-stage possible sur demande

Pendant le CAP EPC

Enseignements généraux

Français, Histoire/Géographie, Enseignement moral et civique, Mathématiques, Physique/Chimie, Prévention/Santé/Environnement, Arts appliqués, Anglais, EPS

Enseignements professionnels

Le CAP Équipier Polyvalent du 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.



Réalisation d'un chef d'œuvre (projet concret et pluridisciplinaire sur 2 ans)

Stages

1ère année : 7 semaines2ème année : 7 semaines