

# L'avenir...

## Poursuite d'études

- BEP MRCU :

En 1<sup>re</sup> Bac Professionnel Commerce les élèves préparent et passent le BEP MRCU (Métier de la Relation aux Clients et aux Usagers).

- BACS PROFESSIONNELS :

Les meilleurs élèves désirent envisager une poursuite d'études peuvent préparer en 2 ou 3 ans un bac professionnel.

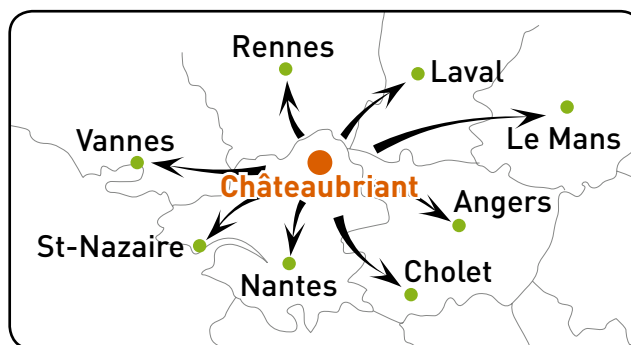
## Débouchés

Titulaire du CAP EPC, vous aurez accès à de nombreux postes polyvalents :

- Employé de libre-service, de grande surface, de rayon
- Équipier de vente
- Équipier polyvalent
- Équipier de caisse
- Équipier de commerce
- Employé de libre-service caissier, caissier de libre-service, hôte/hôtesse de caisse
- Employé de commerce
- Vendeur en produits frais commerce de gros ou de détail
- Vendeur en alimentation générale
- Vendeur en produits utilitaires
- Vendeur en prêt-à-porter, en confection



Le lycée polyvalent Môquet-Lenoir se situe au cœur d'une région qui a une forte identité et se caractérise à la fois par ses activités commerciales, agricoles et industrielles. Par la variété de ses formations, le lycée est un acteur important de la vie locale et répond à nombre des besoins de la population et de l'économie du territoire. Le lycée offre un vaste choix de formations générales, technologiques et professionnelles de niveaux CAP, BAC ou BTS. Le lycée mène également une politique d'ouverture européenne.



**Lycée Polyvalent  
Guy MÔQUET - Étienne LENOIR**  
Rue de l'Europe - 44146 CHATEAUBRIANT  
Tél. 02 40 81 56 56



# CAP

## Équipier Polyvalent du Commerce



## Définition

Le titulaire du diplôme « CAP Équipier polyvalent du commerce » exerce son activité dans un cadre omnicanal 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.

## Secteurs d'activité

Le titulaire du « CAP Équipier polyvalent du commerce » exerce ses activités dans tous les types d'unités commerciales, qu'il s'agisse de détaillants ou de grossistes. Le titulaire du « CAP Équipier polyvalent du commerce » est placé sous la responsabilité d'un : manager ou chef de rayon, chef d'équipe, chef de caisse, directeur ou responsable de magasin, directeur adjoint de magasin, responsable de département ou de secteur, etc. Il respecte la politique commerciale de l'entreprise et applique les consignes qui lui sont transmises.

## Le saviez-vous ?

Le développement de tous les types de points de vente, permet d'envisager des carrières variées. Les points de vente installés dans une zone de chalandise de 40 000 habitants, se situent dans plusieurs zones commerciales (Vent d'ouest, route de St Nazaire, route de St Aubin) et un centre ville.

## Public concerné

Cette formation s'adresse à des élèves de 3<sup>e</sup>. Des passerelles sont proposées entre les filières de CAP Employé Commerce Multi-spécialités et BAC PRO Commerce selon le profil de l'élève.

## Objectifs

- vendeur libre-service en grande, moyenne ou petite surface alimentaire ou spécialisée (textile, chaussure, bricolage, jardinage...)
- hôte ou hôtesse de caisse
- employé(e) de commerce ou conseiller(ère) de vente

## Qualités requises

La rigueur et l'organisation sont des qualités essentielles afin de pouvoir, en temps réel, juger des stocks et anticiper les commandes à venir.

De plus, l'employé commercial doit à la fois être autonome et capable d'initiative mais aussi savoir travailler en équipe. Son sens du contact doit par ailleurs faciliter la recherche d'information des clients.



## Enseignement général

- français
- histoire et géographie
- mathématiques
- physique-chimie
- anglais
- arts appliqués
- éducation physique et sportive
- soutien ULIS possible
- enseignement moral et civique

## Enseignement professionnel

- recevoir et suivre les commandes
- mettre en valeur et approvisionner
- conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat
- co-intervention
- réalisation d'un chef d'œuvre
- accompagnement personnalisé

## Formation en milieu professionnel /stage

- durée : 16 semaines de stage sur 2 ans dans une ou plusieurs unités commerciales
- types d'entreprises :
  - entreprises de distribution de biens et de services, avec point de vente sédentaire ou non, de tailles variées, généralistes ou spécialisées (hypermarché, supermarché, supérettes).
  - entrepôts et plates-formes de distribution
  - grossistes ou semi-grossistes avec espace de vente.
  - entreprises de production avec espace de vente intégré (magasin d'usine)
  - grands magasins
  - discounters...