



# CAP EPC

## EQUIPIER POLYVALENT DE COMMERCE

LE CAP EPC EST UN DIPLÔME DE NIVEAU 3 QUI PERMET UNE INSERTION RAPIDE SUR LE MARCHÉ DU TRAVAIL MAIS PERMET AUSSI UNE POURSUITE D'ÉTUDES EN BAC PROFESSIONNEL DES MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE, SOIT EN :

**OPTION A :** Animation et gestion de l'espace commercial (ex bac pro commerce)

**OPTION B :** Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (ex bac pro vente)

2

ANS DE  
FORMATION

VOIE  
SCOLAIRE

NIVEAU

3

### CAP ÉQUIPIER POLYVALENT DE COMMERCE

Le CAP Equiper Polyvalent de 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.

Placé sous la responsabilité d'un chef de rayon ou d'un responsable de point de vente, il participe par son autonomie, sa rigueur et ses qualités relationnelles à la réception et au stockage des marchandises en réserve.

Sur la surface de vente, il approvisionne les rayons et veille à leur attractivité, il accueille le client, identifie ses besoins et met en avant les qualités des produits. Enfin, selon les structures, il participe à l'encaissement.

### CONDITIONS D'ENTRÉE

APRÈS :

- la classe de 3<sup>ème</sup>
- la 3<sup>ème</sup> Prépa-Métiers
- la 3<sup>ème</sup> SEGPA
- la 3<sup>ème</sup> ULIS

### PROFIL

Présentation soignée  
Rigueur  
Assiduité  
Capacité d'adaptation  
Sens de l'organisation  
Sens de l'écoute de la clientèle  
Aptitude à communiquer  
Présentation soignée  
Aptitude à travailler en équipe  
Résistance physique

# CAP EPC

## EQUIPIER POLYVALENT DE COMMERCE

### PROGRAMME DE FORMATION

#### GÉNÉRAL

- Prévention - Santé - Environnement
- Français - Histoire - Géographie - Enseignement Moral et Civique
- Mathématiques et Physique-Chimie
- Anglais
- EPS
- Arts appliqués et culture artistique

#### PROFESSIONNEL

BLOC 1

##### SUIVRE LES COMMANDES ET RÉCEPTIONNER LES MARCHANDISES (UP1)

- Participer à la passation des commandes fournisseurs
- Réceptionner
- Stocker
- Préparer les commandes destinées aux clients

BLOC 2

##### METTRE EN VALEUR L'UNITÉ COMMERCIALE ET APPROVISIONNER (UP2)

- 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

BLOC 3

##### CONSEILLER ET ACCOMPAGNER LE CLIENT DANS SON PARCOURS D'ACHAT (UP3)

- Préparer son environnement de travail
- Prendre contact avec le client
- Accompagner le parcours client dans un contexte omnicanal
- Recevoir les réclamations courantes



**SEMAINES DE FORMATION  
EN MILIEU PROFESSIONNEL :**  
**7 EN 1<sup>ÈRE</sup> ANNÉE ET 7 EN 2<sup>ÈME</sup> ANNÉE**



BOURSES  
NATIONALES

EXTERNAT  
DEMI-PENSION  
INTERNAT

DESSERTE  
DIRECTE  
PAR LA LIGNE  
DE BUS "B"

#### FUTURS EMPLOIS

- Caissier commerçant(e) en alimentation
- Vendeur(euse) en magasin
- Vendeur(euse) spécialisé(e)

#### POURSUITES D'ÉTUDES

- **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)
- **Bac Pro technicien conseil vente en alimentation**
- **CS assistance, conseil, vente à distance**



**Well'Com  
Bahuet**

Well'Com Bahuet est un magasin pédagogique qui permet de mettre en application des thèmes, des notions théoriques dans un cadre professionnel concret.

Des ateliers font intervenir les élèves sur toutes tâches liées à la gestion d'une organisation dans les métiers de la vente.

Cette transversalité des enseignements va permettre à l'élève de prendre du recul, de confronter des notions et ainsi d'aiguiser son esprit critique au travers de mises en situation.

**LE DOSSIER COMPLET  
EST À REMETTRE AU  
SECRÉTARIAT LE JOUR  
DU RENDEZ-VOUS**

#### MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Retirer un **dossier de candidature** auprès du secrétariat du lycée BAHUET ou en ligne.
- L'admission se fait sur **examen du dossier** du candidat et sur **entretien avec la famille**.
- Vous devez appeler l'administration scolaire au 05 55 92 83 00 pour convenir d'un rendez-vous.