Apprendre un métier

Préparer le CAP EPC

Equipier.ère polyvalent du commerce

À Niort, de septembre 2026 à juin 2027

Contexte

Cette prestation fait suite à un appel d'offres du Conseil Régional de Nouvelle-Aquitaine.

Objectifs généraux

- Préparer aux métiers du commerce et de la distribution.
- Acquérir une qualification technique et commerciale en lien avec un projet professionnel et / ou de compléter un cursus scolaire ou une première expérience.
- Préparer les épreuves du CAP EPC

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire aura acquis un ou plusieurs blocs de compétences du diplôme du CAP Equipier.ère polyvalent du commerce (EPC) de niveau 3 :

- BLOC n°1 / UP1 Réception et suivi des commandes
- BLOC n°2 / UP2 Mise en valeur et approvisionnement
- BLOC n°3 / UP3 Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat
- BLOC n°4 / UG1 Prévention santé environnement
- BLOC n°5 / UG2 Français, Histoire-Géographie-Enseignement moral et civique
- BLOC n°6 / UG3 Mathématiques et physique-chimie
- BLOC n°7 / UG 5 Langue vivante étrangère - Anglais

Certification visée

CAP Équipier polyvalent du commerce, code RNCP 40994

Organisme certificateur : Ministère de l'Education Nationale

Date d'enregistrement de la certification : 01/09/2025

Date d'échéance de l'enregistrement de la certification : 31/08/2030

Équivalences, passerelles et suites de parcours possibles : possibilité de continuer sur un diplôme plus élevé, de niveau baccalauréat ou supérieur.

Débouchés, métiers visés par cette certification : Employé.e de commerce, hôte.esse de caisse, employé.e libre-service, employé.e de rayon, vendeur.euse spécialisé.e, Conseiller.ère clientèle

Public cible : demandeur.euses d'emploi

Pré requis : aucun

Contenu de la formation en centre :

Unités générales du CAP :

- Français : compréhension et production écrite ; grammaire, orthographe et conjugaison ; expression écrite et orale.
- Mathématiques : les nombres, le repérage, les mesures, les conversions, les proportions, les pourcentages, les algorithmes. Résoudre des problèmes. Interpréter et calculer des statistiques et probabilités simples et effectuer des calculs commerciaux et d'intérêts.
- Physique-Chimie : les risques électriques, chimiques, sonores et visuels, signal électrique, signal lumineux, atomes, molécules et ions, échanges d'énergie sous formes thermiques.
- Histoire-géographie : présenter une liste de huit documents correspondant aux thèmes d'histoire, de géographie et d'enseignement moral et civique. Il devra présenter oralement un des huit textes tirés au sort.
- Prévention Santé Environnement : Le stagiaire devra formuler et mettre en application les domaines suivants :
  - L'individu responsable de son capital santé
  - L'individu consommateur averti
  - L'individu responsable dans son environnement : les ressources, les risques, le bruit au quotidien
  - L'individu dans son milieu professionnel, impliqué dans la prévention des risques
- Anglais – préparation de l'épreuve écrite et orale

Unités professionnelles du CAP :

- Appréhender les contraintes du métier et les spécificités de différents secteurs d'activités de la vente.
- Occuper un emploi dans les différentes branches d'activités : réception et suivi des commandes. Mise en valeur et approvisionnement. Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat.
- Répondre, sur des éléments contenus dans le dossier professionnel qu'il a élaboré, aux questions d'un jury ainsi que sur l'activité professionnelle qu'il a réalisée.

Modules complémentaires à la qualification

- Confiance en soi et prise de parole en public.
- Sport et bien être.
- Santé et alimentation.
- Activités culturelles (médiathèque, musées, visites et voyages en lien avec le programme d'histoire et de géographie).
- Projet d'activités professionnelles en lien avec le tissu commercial et associatif niortais.

Apprendre un métier

Contenu de la formation en entreprise

Un minimum de 490 heures – 14 semaines de 35 heures – est obligatoire pour présenter à l'examen. Possibilité de prise en compte d'une expérience professionnelle dans le secteur de la vente – grande distribution ou vente spécialisée

- Recevoir et suivre les commandes.
- Mettre en valeur et approvisionner.
- Conseiller le client et accompagner le client dans son parcours d'achat.
- Adopter des attitudes et des comportements professionnels.

Méthodes mobilisées

Modalités pédagogiques : Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques issus de la réalité professionnelle du secteur, de mises en situation de gestion et de vente

Moyens techniques :

- Salle de regroupement de 40 m² est organisée en espace pédagogique central, avec plusieurs tableaux blancs magnétiques et vidéo projection. L'affichage est consacré aux métiers de la vente et de la Distribution et un ensemble de supports pédagogiques est à disposition des stagiaires et des formateurs
- Postes informatiques avec internet (fibre wifi) et outils bureautiques

Outils : Utilisation de supports de différentes enseignes de vente et de distribution, Activités pédagogiques, revues professionnelles, jeux sérieux sur le Commerce, supports pédagogiques pour les stagiaires, Photolangage sur les métiers du commerce

Modalités d'évaluation et de validation des acquis

Contrôle continu des connaissances techniques, évaluation par le tuteur en entreprise.

Dossier professionnel. Examen final par l'Éducation Nationale.

Attestation de fin de formation, relevé d'acquis

Équipe pédagogique

- Sylvain Ménard, formateur référent, formateur en Histoire Géographie, accompagnement de recherche de stage/emploi, Prévention Santé Environnement mathématiques et physique et modules transverses.
  Licence d'histoire, Master Pro Gestion des Ressources Humaines, niveau 7 (bac+5)
- Eric Sansa, formateur vente, Titre homologué de Formateur professionnel d'adultes, niveau 5 (bac+2)
- Emeline Trouvé, formatrice en français, Master 2 de Français, niveau 7 (bac+5)
- Irina Bienvenu, formatrice en anglais, Master 2 LLCE, niveau 7 (bac+5)

Modalités d'organisation

Formation en continu et en présentiel (obligatoire, centre et entreprise), 35 heures par semaine, du lundi au vendredi, de 8 h 30 à 12 h et de 13 h 30 à 17 h (modalités adaptables en entreprise).

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap :

Locaux : 17 rue Henri Sellier 79000 Niort, accessibles aux personnes en situation de handicap

Adaptation des moyens de la prestation :

Des possibilités d'aménagements des modalités de sélection, de formation et de validation sont possibles pour les personnes en situation de handicap.

Un référent handicap accompagne le bénéficiaire tout au long de son parcours en mettant en œuvre les compensations et adaptations nécessaires.

Avant le début de la formation, il est conseillé aux personnes en situation de handicap de contacter notre référent handicap pour étudier ensemble les adaptations possibles : Sylvain MÉNARD sylvain.menard@asfodep.fr ☎ 06 10 50 57 85

Indicateurs de résultats

L'asfodep organise des préparations aux CAP métiers de la vente depuis 1993.

Qualité de la prestation perçue par les personnes ayant participé à cette action en 2025-2026 : 4,24/5

Nombre de personnes ayant participé à cette prestation en 2025-2026 : 11

Sur les 3 dernières sessions (2024,2025 et 2026) :

- le taux d'obtention du diplôme est de 87% et 100% pour les candidats en passage partiel sur les domaines généraux (maths, physique-chimie, français, Histoire Géographie Enseignement moral et civique, Prévention Santé Environnement)
- le taux de poursuite d'études est de 3%
- le taux d'interruption en cours de formation est de 23,5%
- le taux d'insertion professionnelle connu des sortants est de 26%

Durée

Parcours de 1302 heures dont 812 h en centre et 490 h en entreprise.

Tarif

Prestation prise en charge par la Région Nouvelle-Aquitaine.

Dates

Du 01 septembre 2026 au 18 juin 2027

Modalités et délais d'accès

Réunion d'information collective. Entretien individuel.

Pour les demandeurs d'emploi, prescription Rafaël ou Aude formation.

Information

Sylvain Ménard, formateur référent, sylvain.menard@asfodep.fr ☎ 06 10 50 57 85