



LYCÉE POLYVALENT  
**ELISA LEMONNIER**  
DOUAI



FILIERE

**EPC**

**Équipier Polyvalent du Commerce**

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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.

## LES DÉBOUCHÉS

Le titulaire du diplôme peut exercer son métier dans divers secteurs (grande surface, épicerie, commerce de détail, etc.) à des postes variés (hôte (sse) de caisse, employé libre-service, équipier de vente, vendeur spécialisé...).

Il peut également poursuivre son cursus en intégrant un Bac professionnel (Métiers du Commerce et de la Vente )

## LA FILIÈRE

### Travailler dans le secteur du commerce

L'activité commerciale est un marché d'emploi dynamique, où des possibilités d'évolution pourront vous être proposées.

Vous aurez ainsi la possibilité d'évoluer au sein de la hiérarchie de votre structure commerciale (responsable rayon, chef de caisse, etc.), mais aussi de vous diriger vers d'autres secteurs de vente : alimentation, habillement, équipement...

- Le CAP se prépare en 3 ans.
- L'enseignement de spécialité représente environ 60 % de la formation.
- Les matières générales (français, mathématiques, langues vivantes etc.) complètent les matières professionnelles.
- Les Périodes de Formation en Milieu Professionnel (PFMP), qui sont obligatoires représentent au total 16 semaines sur 2 ans et visent à assurer une découverte des différents métiers et une première expérience sur le terrain.
- L'enseignement des matières professionnelles se déroule en groupe réduit de 18 élèves maximum.

## Volumes horaires

	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année	Total / 2 ans	Moyenne du volume horaire hebdomadaire
<b><i>ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS</i></b>	551,0	494,0	1 045,0	19,0
Enseignement professionnel	333,5	312,0	645,5	
Enseignements professionnels et français en co -intervention	43,5	39,0	82,5	
Enseignements professionnels et mathématiques-sciences en co-intervention	43,5	39,0	82,5	
Réalisation d'un chef d'œuvre	87,0	78,0	165,0	
Prévention-Santé-Environnement	43,5	26,0	69,5	
<b><i>ENSEIGNEMENTS GENERAUX</i></b>	246,5	221,0	467,5	8,5
Français, histoire-géographie	43,5	39,0	82,5	
Enseignement moral et civique	14,5	13,0	27,5	
Mathématiques - Physique-chimie	43,5	39,0	82,5	
Langue vivante	43,5	39,0	82,5	
Arts appliqués et culture artistique	29,0	26,0	55,0	
Éducation physique et sportive	72,5	65,0	137,5	
<b>Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation</b>	101,5	91,0	192,5	3,5
Total des heures	899,0	806,0	1705,00	
<b>Période de Formation en Milieu Professionnel</b>	8 Semaines	8 Semaines	16 semaines	

- 56 semaines d'enseignement
- 16 semaines de PFMP (période de Formation en Milieu Professionnel)

## POURSUITE D'ETUDES

Après le CAP EPC, vous pouvez décider de poursuivre vos études en **préparant une MC (Mention Complémentaire)**, dans le domaine du commerce.

Vous pourrez ainsi passer votre MC Vente ou votre MC Assistance, conseil et vente à distance, afin d'obtenir d'une qualification spécialisée.

En fonction de votre niveau, vous pourrez également **poursuivre vers un Bac Pro** en :

- Métiers de l'Accueil
- Métiers du commerce et de la Vente Option A (Animation et Gestion de l'espace Commercial)
- Métiers du commerce et de la Vente Option B (Prospection clientèle et Valorisation de l'offre commerciale )

## QUEL DOIT ÊTRE MON PROFIL ?

« Je suis **dynamique** et **rigoureux(euse)**, j'aime **écouter**, et **communiquer** avec autrui. En outre, j'ai le **sens des responsabilités** et **l'esprit d'initiative**. Il m'arrive quelquefois d'avoir des difficultés mais je suis **apte à les surmonter** et **à en tirer des leçons**.

Et j'oubliais le plus important, je suis **MOTIVE(E)** et **DISPONIBLE**. »

**SI VOUS VOUS RECONNAISSEZ, LE CAP EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE EST POUR VOUS !**



FIDÉLISATION  
CLIENTS  
COMMERCE  
AMBIANCE  
LIGNÉAIRES  
CADDIE  
VENTE STOCK  
MARGE  
MÉTIER  
DIRECTEUR VENDEUR  
ANIMATION  
MARGUES  
GONDOLE PROMOTION  
BÉNÉFICE CHIFFRE AFFAIRES  
COMMANDE  
SATISFACTION  
APPROVISIONNEMENT

## RENSEIGNEMENTS

LYCEE POLYVALENT ELISA LEMONIER  
817, Rue Charles Bourseul BP 609 50508 DOUAI CEDEX  
Téléphone : 03.27.71.51.71  
Courriel : ce.0590065@ac-lille.fr