



CAP  
EPC

ÉQUIPIER  
POLYVALENT  
DU COMMERCE



## OBJECTIF DE LA FORMATION

Préparer les élèves aux différents métiers de la vente, de la gestion des produits et de la relation client, en développant leurs compétences commerciales, leur sens du service et leur capacité d'adaptation. Cette formation leur permet d'intervenir efficacement dans des structures commerciales de toutes tailles, qu'il s'agisse de grandes surfaces, de commerces de proximité ou d'enseignes spécialisées.

## DES COMPÉTENCES SOLIDES POUR ÉVOLUER DANS LE SECTEUR

Pendant deux ans, les élèves se forment aux techniques indispensables à la commercialisation de produits et services :

- + Techniques de distribution et d'approvisionnement
- + Stockage, rangement, étiquetage et mise en rayon
- + Lecture et compréhension de documents commerciaux
- + Gestion d'une caisse
- + Utilisation d'outils numériques pour la vente et la gestion

## DES DÉBOUCHÉS NOMBREUX ET VARIÉS

Les entreprises du bassin d'emploi sont très demandeuses de profils formés à ces métiers. Les diplômés peuvent intégrer directement le monde du travail dans :

- La grande distribution
- Le commerce de détail
- Les enseignes spécialisées (équipement, textile, alimentaire...)
- Les services de caisse ou de gestion des stocks

Formation en deux ans axée sur les techniques de vente et la gestion des produits.



## UNE PREMIÈRE ÉTAPE VERS L'ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE

Ce CAP permet aux jeunes de **s'insérer rapidement dans l'emploi**, mais il peut également être une passerelle vers une poursuite d'études en Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente.

## UNE IMMERSION DANS LE TISSU ÉCONOMIQUE LOCAL



Les 14 semaines de Période de Formation en Milieu Professionnel (PFMP) sont réalisées dans des commerces locaux, allant des petites boutiques aux grandes surfaces. Ces stages permettent aux élèves de mettre en pratique leurs compétences et de découvrir le rythme du secteur professionnel.