PROGRAMME COMMERCE

CAP - ÉQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE (EPC)

CAP EPC



PUBLIC CIBLE

- Jeunes motivés par le commerce et la relation client
- Personnes visant à améliorer l'attractivité des points de vente
- Individus cherchant une qualification reconnue en alternance
- Adultes en reconversion vers le secteur commercial

PRÉREQUIS

- Niveau d'entrée : 3e
- Motivation pour le métier
- Disponibilité pour alternance
- Passage de tests de capacité
- CV à fournir
- Intérêt pour le commerce

Intégrez le CAP Equipier polyvalent en commerce pour transformer votre passion en compétences professionnelles solides. En suivant un rythme alterné entre le centre de formation et l'entreprise, vous développerez des compétences en gestion des stocks, accueil client et valorisation des produits. Devenez expert en attractivité commerciale et satisfaction client, prêt à exceller dans le secteur dynamique du commerce. Rejoignez-nous à ECS Lyon pour un avenir certifié réussi.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Améliorer l'attrait des espaces de vente
- Garantir la disponibilité continue des produits
- Accompagner et conseiller efficacement chaque client
- Optimiser l'organisation des rayons
- Assurer une gestion proactive du réassort
- Fidéliser la clientèle par un service de qualité
- Maintenir un environnement de vente accueillant
- Promouvoir les offres et produits en magasin
- Répondre aux demandes clients avec professionnalisme

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer l'attractivité du point de vente
- Garantir la disponibilité des produits en magasin
- Accueillir et conseiller efficacement les clients
- Optimiser la gestion des stocks pour répondre aux besoins
- Personnaliser l'accueil et guider chaque client
- Mettre en valeur les produits pour accroître les ventes
- Former des professionnels compétents dans le secteur commercial
- Intégrer des compétences pratiques et théoriques adaptées au commerce

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours présentiels interactifs
- Simulations de situations de vente
- Ateliers de mise en rayon
- Jeux de rôle en relation client
- Utilisation de logiciels de gestion commerciale
- Visites d'entreprises partenaires
- Évaluations continues et feedback personnalisé
- Projets collaboratifs en équipe
- Ressources pédagogiques numériques
- Séminaires avec professionnels du secteur

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

- Introduction aux métiers du commerce et de la relation client
- Techniques de mise en rayon et valorisation des produits
- Gestion des stocks et approvisionnement
- Accueil et conseil des clients en magasin
- Amélioration de l'attractivité du point de vente
- Stratégies marketing et promotions
- Utilisation des outils numériques pour la gestion commerciale
- Formation aux opérations de caisse et suivi des paiements
- Adaptation aux besoins et demandes des clients
- Suivi et analyse des performances commerciales

MATÉRIEL REQUIS

.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Nature de la formation : Action de formation par apprentissage
Rythme : Rythme de l'alternance : 1 par semaine en CFA et 4 jours en entreprise. Le calendrier peut varier pourtenir compte des périodes d'activitéfortes en entreprise. Le calendrierd'alternance est remis lors del'inscription.
Entrées et sorties permanentes : Non

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nous prenons en compte tout besoin spécifique lié à différentes situations de handicap (pédagogie, matériel, moyens techniques et humains...). Merci de nous en informer lors de votre inscription.