



CAP EPC

EQUIPIER **P**OLYVALENT du **C**OMMERCE













Présentation synthétique

Suite...





SOMMAIRE

- ▶ L'évolution sociétale, cadre de l'évolution du CAP 
- ▶ Analyse comparative avant et après rénovation 
- ▶ 6 CAP en 1 
- ▶ Les PFMP (en 2 consignes) 
- ▶ Le référentiel (bref aperçu en 3 vues) 
- ▶ Les épreuves (bref aperçu en 2 vues) 
- ▶ Les avantages 
- ▶ Les objectifs 
- ▶ Les perspectives post CAP EPC (aperçu en 3 vues) 
- ▶ Les ressources 
- ▶ Testez vos asquis !  

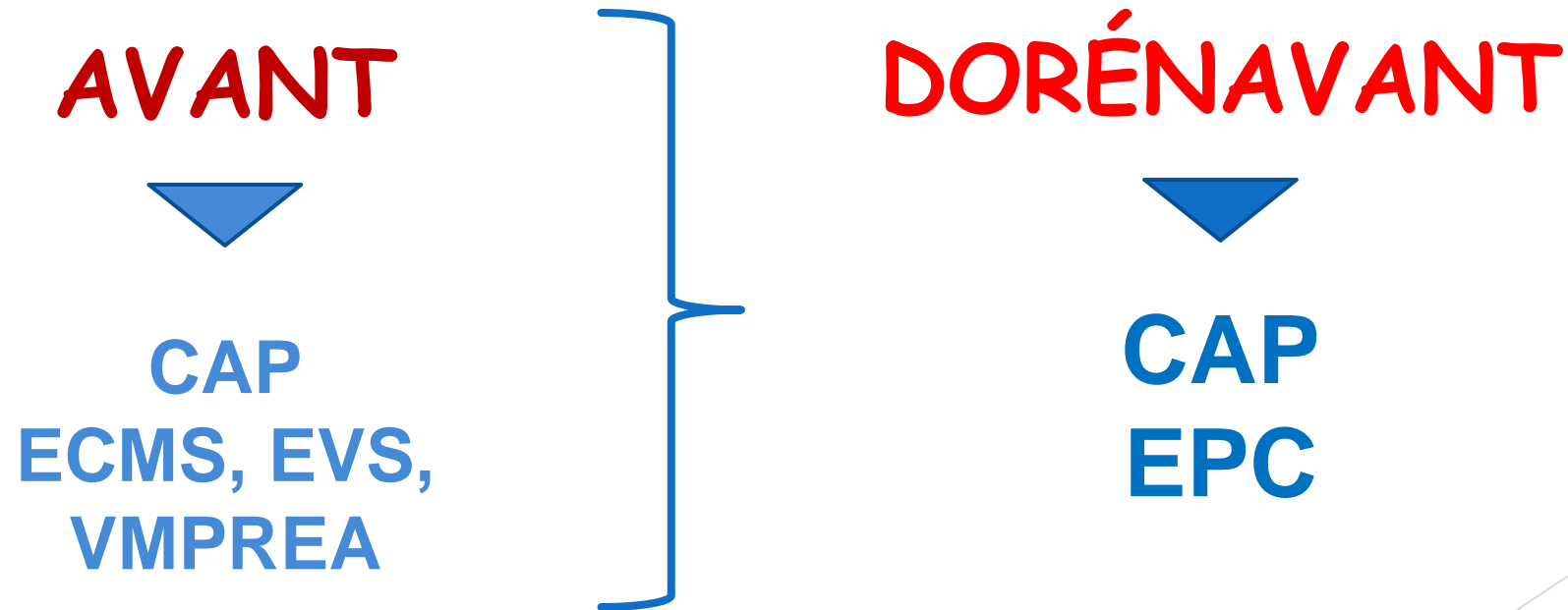
Suite...



Rénovation CAP de la Relation Client



Analyse comparative...



Rénovation...

Suite...



Rénovation CAP de la Relation Client

2000



2020

6... CAP... en 1 !



CAP ECMS

CAP EVS

option A, B , C et D

CAP VMPREA

(Vendeur magasinier en pièces de rechange et équipement automobile)



CAP
Équipier
Polyvalent du
Commerce

Suite...



Retour
sommaire



Rénovation CAP de la Relation Client

2000



2020

Les PFMP

AVANT

- 16 semaines sur 2 ans
- Lieu selon la spécialité

DORÉNAVANT

- **14 semaines** sur 2 ans
- **Tout type de commerce**

Rénovation CAP de la Relation Client

2000



2020

AVANT

Le référentiel

DORÉNAVANT

5 PÔLES DE COMPÉTENCES

C1, C2, C3 et C4 : pôles
professionnels

+ C5 : EEJS

**Apprentissage axés sur
la spécialisation
de chaque CAP**

3 BLOCS DE COMPÉTENCES

1. Recevoir et suivre les commandes
2. Mettre en valeur et approvisionner
3. Conseiller et Accompagner le client dans son parcours d'achat

L'Economie-Droit intégré dans les 3 blocs de compétences

**Apprentissage fortement axés sur
la digitalisation de la Relation Client**

Suite...



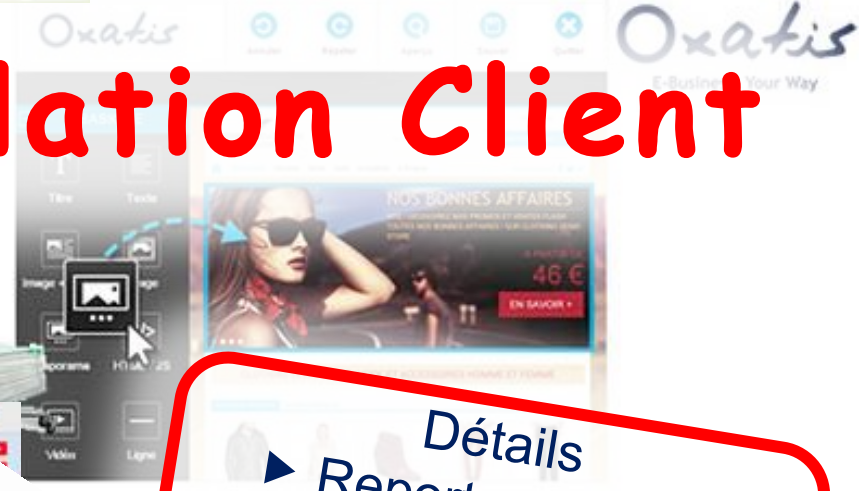
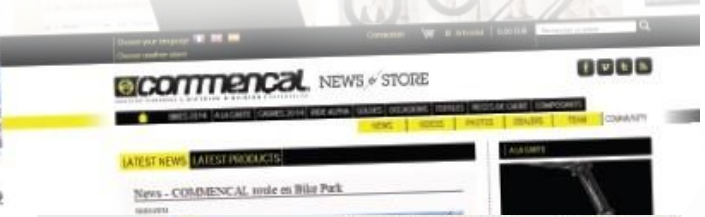
Rénovation CAP de la Relation Client

LES SOLUTIONS
CLICK & COLLECT PRÉFÉRÉES
DES RESTAURANTS / TRAITEURS / PIZZERIAS / BOULANGERIES
FAST-FOODS / FOOD-TRUCKS / SUSHIS / KEBABS / SNACKS
TAKOS / PRODUCTEURS LOCAUX / COMMERCE DE PRODUITS



Au cœur des enseignements

la digitalisation de la Relation Client



Oxatis
Ma solution E-Commerce

VOTRE SITE E-COMMERCE PROFESSIONNEL

MULTI-SUPPORTS MULTICANAL

Faites confiance au N°1 en Europe

Votre site e-commerce avec Oxatis le n°1 de la création de boutique en ligne

04 86 26 26 26
Essai gratuit

Détails

► Reportez-vous au module de formation Ecogest consacré à au numérique et au magasin

Suite...

Rénovation CAP de la Relation Client

Les blocs de compétences **ZOOM**

Bloc N°1 : Recevoir et suivre les commandes

- Participer à la passation des **commandes fournisseur**
- **Réceptionner**
- **Stocker**
- Préparer les **commandes** destinées aux **client**

Bloc N°2 : Mettre en valeur et approvisionner

- Approvisionner, **mettre en rayon** et ranger 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**

Bloc N°3 : Conseiller et Accompagner le client dans son parcours d'achat

- Préparer son **environnement de travail**
- Accompagner le **parcours client** dans un contexte **omnicanal**
- Finaliser la **prise en charge** du client
- Recevoir les **réclamations** courantes

Enseignement par
**scénarios
horizontaux
et spirales**
centrés sur
l'application en
**magasin
pédagogique**

Retour
sommaire



Rénovation CAP de la Relation Client

2000



2020

Les épreuves

3 épreuves PRO en CCF

2 épreuves PRO en CCF

EP1 coef 8

- Dossier composé de quelques fiches décrites dans la définition de l'épreuve
- Mise en pratique

EP2 coef 5 ou 6 selon la spécialité

- Mises en pratique ou études de cas écrites selon la spécialité

EP1 coef 3

EP2 coef 5

EP3 coef 6

1 dossier par bloc
témoignant par tous moyens factuels des
compétences professionnelles acquises
par l'apprenant

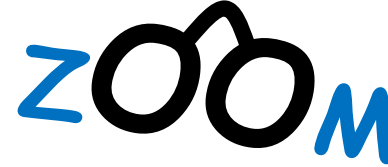
Dossiers notés par
les enseignants pro et le tuteur

Détails
► Reportez-vous au
module de formation
Ecogest
consacré à
l'examen du CAP EPC

Suite...

Rénovation CAP de la Relation Client

Les épreuves



Retour
sommaire



Suite...



Intitulés des épreuves d'examen	Coefficients	Épreuves en CCF *	Epreuves ponctuelles **
EP1 Réception et Suivi des commandes	3	Enseignants et tuteurs étudiant ensemble les 3 dossiers d'activités professionnelles réalisées au cours du cycle d'apprentissage <i>1 dossier / bloc</i>	<ul style="list-style-type: none">Épreuve oralePortfolio constitué de 4 fiches d'activité minimum
EP2 Mise en valeur et Approvisionnement	5		<ul style="list-style-type: none">Épreuve pratique et oralePortfolio constitué de 4 fiches d'activité minimum
EP3 Conseil et Accompagnement du client dans son parcours d'achat	6 dont 1 pour le chef d'œuvre		<ul style="list-style-type: none">Épreuve pratique et oraleUn dossier administratifExplication des activités réalisées

* Lycées professionnels publics, privés sous contrat, apprenti d'un CFA habilité, stagiaire de la formation continue ► épreuves en CCF

** Les candidats libres et établissement non habilité ► épreuves ponctuelles.

Détails
► Reportez-vous au
module de formation
Ecogest
consacré à
l'examen du CAP EPC



Rénovation CAP de la Relation Client

Les avantages



- ★ **Polyvalence**
- ★ Compétences liées à la **Relation Client digitalisée**
- ★ Compétences en **Hygiène et Sécurité**
- ★ Capacité à **travailler en équipe**
- ★ **Adaptabilité** à la diversité des situations professionnelles
- ★ *Ine fine, employabilité accrue*

Rénovation CAP de la Relation Client



Les objectifs



- ★ Acquérir une **agilité dans la communication et la réalisation des tâches matérielles, physiques et digitales**, pour augmenter ses chances d'insertion et de réussite professionnelles
- ★ Être plus facilement recruté en **apprentissage** dans les entreprises d'accueil
- ★ *Ine fine, obtenir une formation et un diplôme adaptés aux besoins actuels et à venir du marché du travail*

Rénovation CAP de la Relation Client

Perspectives post CAP EPC



Suite...



Rénovation CAP de la Relation Client

L'insertion professionnelle

Les emplois visés avec un CAP EPC

- Employé de libre-service
- Employé de rayon
- Equipier de vente
- Equipier polyvalent
- Equipier de caisse
- Equipier de commerce
- Vendeur en produits frais, commerce de gros ou de détail
- Vendeur en alimentation générale
- Vendeur en prêt à porter
- Vendeur en produits courants

Sous la responsabilité du

- ☞ Manager ou Chef de rayon
- ☞ Chef d'équipe
- ☞ Directeur ou responsable de magasin
- ☞ Responsable de département, de secteur

Évolution possible avec de l'expérience professionnelle

- Chef de rayon, produits alimentaires ou non alimentaires
- Adjoint du Responsable de magasin
- Adjoint du Responsable du Drive en Grande Distribution



Suite...



Rénovation CAP de la Relation Client

La poursuite d'études au choix...



Pour une meilleure spécialisation...

CAP « Primeur »

CAP « Fromager »

CAP « Fleuriste »

Mention Complémentaire « Vendeur spécialisé en Alimentation »

BP « Boucher »...

Ou vers une intégration passerelle en 1ère Bac pro...

BAC PRO « Métiers de l'Accueil »

BAC PRO « Métiers du Commerce et de la Vente »

Option A « Animer et gérer l'espace commercial »

Option B « Prospecter et valoriser l'offre commerciale »

Suite...



Retour
sommaire



Rénovation CAP de la Relation Client

Vos ressources en ligne, *cliquez !*

Ecogest



Tchap



Cerpeg



Suite...



Liens accessibles à partir d'Ecogest

Ac-Grenoble – Réalisation Nathalie RAFFIN et Valérie MASSET formatrices

Retour
sommaire



Le CAP EPC

n'a plus de secret pour vous...



Testez-vous !



Cliquez sur l'icône ou copier le lien ***et faites le test !***
<https://learningapps.org/display?v=pr3zpkbu520>

Retour
sommaire

