

# DÉBOUCHÉS

## VIE ACTIVE

La finalité du CAP EPC est l'**insertion dans la vie active** en tant que :

- ⇒ Employé de libre-service, de grande surface, de rayon
- ⇒ Équipier de vente/polyvalent/de caisse
- ⇒ Équipier de commerce, employé de Commerce
- ⇒ Caissier, caissier de libre-service, hôte / hôtesse de caisse



- ⇒ Vendeur en produits frais commerce de gros ou de détail
- ⇒ Vendeur en alimentation générale / en produits utilitaires / en prêt-à-porter, en confection.



Le titulaire de ce CAP peut exercer ses activités au sein d'une unité commerciale qui distribue des produits ou des services, par exemple :

- Hypermarché ou supermarché, maxi-discompteur (hard-discount)
- Petites surfaces de proximité
- Grands magasins
- Magasins de succursales

## POURSUITE D'ETUDES

Même si le CAP EPC permet d'intégrer la vie professionnelle, la poursuite d'études reste envisageable pour les élèves les plus motivés et ayant obtenu les meilleurs résultats (en fonction des places disponibles) en :

- ⇒ Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente
- ⇒ Baccalauréat Professionnel Métiers de l'Accueil

# Pour nous contacter



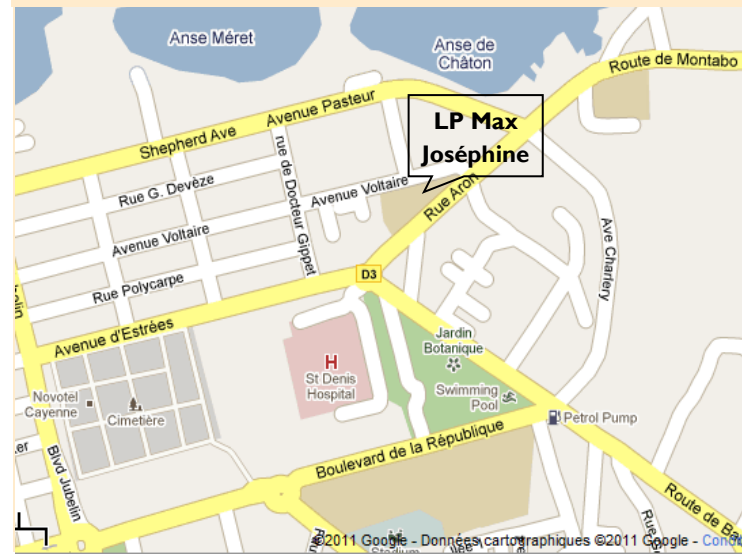
Avenue VOLTAIRE - BP 5019  
97300 Cayenne Cedex

☎ 05-94-25-39-66

☎ 05-94-30-00-39

✉ [ce.9730003r@ac-guyane.fr](mailto:ce.9730003r@ac-guyane.fr)

🌐 [lp-max-josephine.eta.ac-guyane.fr/](http://lp-max-josephine.eta.ac-guyane.fr/)



  
**ACADÉMIE DE GUYANE**  
*Liberté  
Égalité  
Fraternité*



Lycée Professionnel  
**Max Joséphine**  
*Académie de la Guyane*

propose

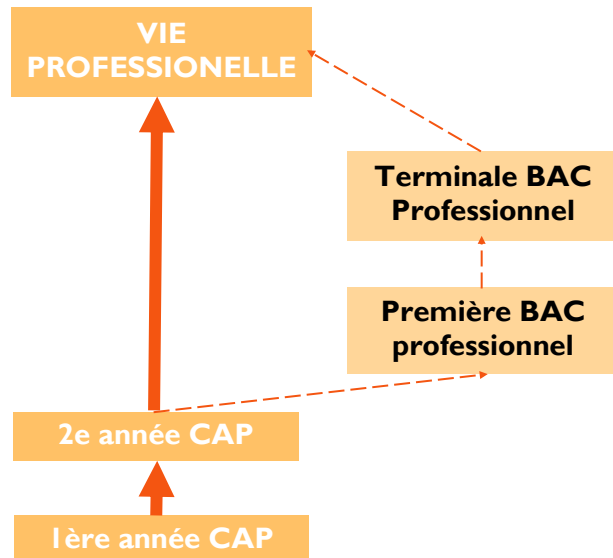
**CAP EPC**  
**ÉQUIPIER**  
**POLYVALENT DU**  
**COMMERCE**



# ORGANISATION DE LA FORMATION

## PARCOURS

Après la 3<sup>e</sup> de collège ,



En fonction des besoins et du niveau de l'élève, le parcours pourra désormais être adapté et le diplôme préparé en 1, 2 ou 3 ans.

## PROFIL ATTENDU / QUALITES REQUISES

Le CAP EPC forme des employés qualifiés dans la vente de produits. Le vendeur doit être un homme ou une femme de contact, apte à conduire un dialogue de vente-conseil. Les qualités requises pour suivre cette formation sont :

- ⇒ Goût pour le commerce et la vente
- ⇒ Sens relationnel et dynamisme
- ⇒ Qualités d'écoute
- ⇒ Esprit d'initiative
- ⇒ Bonne présentation

**La tenue professionnelle fait partie intégrante de la formation.**

**Le contact fréquent avec le client ou l'utilisateur implique des règles strictes et une tenue vestimentaire « adaptée, soignée et neutre »**

## Formation au lycée

### L'Enseignement professionnel

- ♣ Réception et suivi des commandes
- ♣ Mise en valeur et approvisionnement du point de vente
- ♣ Informations et conseils du client
- ♣ Prévention santé et environnement (PSE)

### L'enseignement général

- ♣ Français
- ♣ Histoire / Géographie / Enseignement Moral et Civique
- ♣ Langue vivante étrangère (Anglais)
- ♣ Mathématiques et physique-chimie
- ♣ Éducation physique et sportive
- ♣ Arts appliqués

**Des enseignements transversaux** faisant appel à des compétences générales et professionnelles :

- ♣ Co-intervention
- ♣ Réalisation d'un chef d'œuvre
- ♣ Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement aux choix d'orientation

## Formation en entreprise

Une riche expérience de **14 semaines** de périodes de formation en milieu professionnel - PFMP (Stage), réparties sur les 2 années.

Les objectifs sont de permettre aux élèves :

- ⇒ De travailler en situation réelle ;
- ⇒ De s'insérer dans une équipe ;
- ⇒ De mettre en pratique les savoirs et compétences acquis au lycée

# COMPÉTENCES



Le titulaire du CAP EPC peut exercer ses activités dans un hypermarché, un supermarché, un hard discount, une petite surface de proximité, un magasin (prêt-à-porter)...

Il met en œuvre les compétences suivantes :

### Recevoir et suivre les commandes

- ⇒ Participer à la passation des commandes fournisseurs
- ⇒ Réceptionner
- ⇒ Stocker
- ⇒ Préparer les commandes destinées aux clients

### Mettre en valeur et approvisionner

- ⇒ Approvisionner, mettre en rayon et ranger selon 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
- ⇒ Lutter contre la démarque et participer aux opérations d'inventaire

### Conseiller et accompagner le client

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

