

<http://lyc-vauvert-bourges.tice.ac-orleans-tours.fr/eva/spip.php?article33>



# CAP EPC : Équipier Polyvalent du Commerce

- Les formations - Certificat d'Aptitude professionnelle -



Date de mise en ligne : jeudi 22 octobre 2020

---

Copyright © L.P. Vauvert - Tous droits réservés

---

*Anciennement CAP Employé de Commerce Multi-spécialité*

## [Voir la plaquette](#)

L'activité professionnelle du titulaire du « CAP Équipier polyvalent du commerce » s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Elle varie en fonction de la structure, de la taille, des statuts de l'organisation qui l'emploie.

Elle est orientée vers une nécessaire polyvalence et une réactivité accrue de la part du diplômé. Celui-ci est amené à porter des charges en réserve ou en surface de vente, à travailler en position debout dans le respect des règles ergonomiques.

Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante. Il met en oeuvre en permanence des applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information.

Le titulaire du diplôme « CAP Équipier polyvalent du commerce » exerce son activité dans un cadre omnicanal au sein d'une unité commerciale qui distribue des produits et des services. Pour ce faire, il respecte les règles d'hygiène et de sécurité.

Son activité consiste à :

- assurer la **réception** et le **suivi** des commandes et des colis ;
- contribuer à **l'approvisionnement** et à la mise en valeur de l'unité commerciale ;
- **accueillir, informer, conseiller et accompagner le client** tout au long de son parcours d'achat.

## **Domaine d'activités 1 : Réception et suivi des commandes**

Le titulaire du diplôme exerce son activité dans un cadre omnicanal, au sein d'une unité commerciale. Il respecte pour ce faire systématiquement les règles d'hygiène et de sécurité. Le développement du drive, du click and collect et de façon générale, de services de réception et / ou de livraison de colis destinés aux clients (par exemple, les points de retrait colis, les livraisons à domicile) induit une polyvalence et une réactivité accrues de la part du titulaire du diplôme. En fonction du type et de la taille de l'unité commerciale dans laquelle il est employé, le titulaire du diplôme est susceptible de se voir attribuer la responsabilité des commandes pouvant aller des fournitures annexes jusqu'aux marchandises elles-mêmes.

- Participation à la passation des commandes fournisseurs
- Réception des marchandises
- Contrôle quantitatif et qualitatif des livraisons
- Comparaison du bon de commande et du bon de livraison
- Relevé et transmission des anomalies rencontrées
- Stockage des marchandises
- Maintien de l'organisation et de la propreté de la réserve
- Contribution à la traçabilité des marchandises
- Préparation des commandes destinées aux clients
- Gestion des colis livrés pour les clients : réception et retours
- Tri et évacuation des déchets

### **Domaine d'activités 2 : Mise en valeur et approvisionnement**

Le titulaire du diplôme exerce son activité dans un cadre omnicanal, au sein d'une unité commerciale qui distribue des produits et des services. Il est amené à utiliser des équipements et outils d'aide à la gestion du rayon ou de la surface de vente (écrans tactiles, tablettes connectées, smartphones, etc.) et logiciels professionnels.

Le titulaire du diplôme est autonome dans les tâches qui lui sont confiées. Il respecte la politique commerciale de l'entreprise, les consignes du responsable ainsi que les règles d'hygiène et de sécurité. Il contribue à l'approvisionnement et à la mise en valeur de l'espace commercial quel que soit le type de produit (alimentaire et non alimentaire) et quel que soit le format de l'unité commerciale.

- Approvisionnement, mise en rayon et rangement des produits
- Anticipation des ruptures et réassortiment
- Détection et retrait des produits impropres à la vente
- Mise en valeur des produits et de l'espace commercial
- Participation aux opérations de conditionnement
- Préparation et nettoyage des équipements et mobiliers
- Installation et mise à jour de la signalétique
- Participation à la lutte contre la démarque connue et inconnue
- Participation aux inventaires

### Domaine d'activités 3 : Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat

Le titulaire du diplôme exerce son activité dans un cadre omnicanal, au sein d'une unité commerciale.

Il respecte pour ce faire systématiquement la politique commerciale de l'entreprise et les règles d'hygiène et de sécurité.

Le titulaire du diplôme est autonome dans l'exécution des tâches, en respectant les directives du responsable, les règles et les consignes. Pour accompagner au mieux le client tout au long de son parcours d'achat, le titulaire du diplôme a recours aux équipements et outils d'aide à la vente digitaux adaptés et propose les services associés à la vente.

- Préparation de l'environnement de travail
- Accueil et prise en charge du client
- Orientation du client vers le produit adapté
- Information et conseil des clients sur les produits et services offerts et associés à la vente
- Aide aux clients dans l'utilisation des équipements et des appareils de démonstration, de paiement ou de réservation automatique
- Présentation et / ou démonstration et / ou dégustation du produit
- Proposition des services associés et complémentaires
- Prise de commande du client
- Remise des colis et des sacs aux clients
- Enregistrement des achats et / ou des retours
- Encaissement
- Réalisation des opérations complémentaires à l'encaissement
- Finalisation de la prise en charge du client
- Réalisation des opérations de clôture du poste caisse
- Réception des réclamations clients et transmission au responsable

Voir la page [ONISEP](#)