

Eligible CPF

CAP

100% en ligne



**Durée estimée\*:**

450h  
12 mois



**Tarif pour les particuliers :**

2 590 € TTC



**Lieu :**

100% en ligne



**Démarrage :**

A tout moment de l'année



**Certification :**

Diplôme d'Etat Niveau 3 (CAP)

En partenariat académique avec **ESG**

Devenez un professionnel du commerce de proximité et vivez la vente au quotidien

Avec le CAP Équipier polyvalent du commerce, formez-vous aux missions essentielles du commerce de détail : gestion des rayons, tenue de caisse, approvisionnement et accueil client. Cette formation vous plonge dans la réalité du métier, en développant des compétences concrètes et opérationnelles. Grâce à des mises en situation et une approche terrain, vous devenez un atout indispensable en magasin. Un parcours dynamique, professionnalisant et tourné vers l'emploi.

**Vous serez capable de :**

- Participer à la réception et le suivi des commandes fournisseurs
- Maîtriser l'approvisionnement et la mise en rayon des produits
- Lutter contre la démarque et participer aux opérations d'inventaires
- Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat

**Vous obtiendrez à l'issue de la formation : ?**



**Diplôme d'État**



CAP - Equipier polyvalent du commerce", de niveau 3 délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale, RNCP40994, décision de France Compétences le 30/06/2025, NSF 312



**Diplôme**

**studi**

&

**ESG**



(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales.

Le Diplôme Studi est un Diplôme d'école, il ne s'agit pas d'un Diplôme d'Etat, d'un Titre RNCP ou d'un Titre Professionnel reconnu par l'Etat.

**Inclus dans votre formation :**

- Cours écrits et vidéos à la demande
- Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles<sup>(2)</sup> en direct et replay
- Accompagnement et suivi pédagogique
- Projets professionnels
- Coaching carrière
- Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)
- Frais de dossier et d'inscription<sup>(1)</sup>
- Garantie Diplômé ou Remboursé<sup>(3)</sup>

<sup>(1)</sup> Hors Diplômes d'État et préparation aux concours.

<sup>(2)</sup> Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois (organisées majoritairement à partir de 18h)

<sup>(3)</sup> Voir les **CGV Studi**

\*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.  
\*\* Voir les CGV Studi

# Programme détaillé

## La réception et le suivi des commandes

---

### Passer des commandes fournisseurs

- La notion de stock
- La rupture de stock
- Les quantités à commander
- L'inventaire
- Le bon de commande
- Les outils de transmission
- Le suivi de la commande
- Les outils et supports de communication
- Le circuit économique
- Les canaux de distribution
- L'entreprise externe
- L'entreprise interne

### Réceptionner les marchandises

- La livraison
- La zone de réception
- Les règles d'hygiène et de sécurité
- La chaîne du froid
- La traçabilité
- La réglementation
- La sécurité du personnel
- Le règlement intérieur
- La gestion des anomalies
- L'enregistrement de la réception

### Assurer le stockage de marchandises

- Hygiène et sécurité de la manutention
- Hygiène et sécurité de la manutention
- Les règles de la manutention
- Les engins et outils de manutention
- Les étiquettes de manutention
- Le mobilier de stockage
- L'organisation de l'espace en réserve
- Les règles de stockage
- Les règles de circulation
- La prévention des risques professionnels
- L'adressage
- Le développement durable

### Préparer les commandes destinées aux clients

- Prélever et rassembler les produits
- Le conditionnement et l'emballage

## La valorisation et l'approvisionnement

---

### Gérer l'approvisionnement et le réassort des produits

- La cadence et la saisonnalité
- L'organisation de l'espace de vente
- Les familles de produits
- Les biens et les services
- Le mobilier
- La sécurité

- La rotation des produits
- Les dates de consommation
- La présentation marchande
- Le facing

### Mettre en valeur les produits et l'espace

- Les facteurs d'ambiance
- L'implantation des produits
- L'action promotionnelle
- La mise en oeuvre d'une animation
- Le rangement et nettoyage des surfaces de vente

### Assurer le conditionnement des produits

- Les fournitures et outils de conditionnement
- La TVA
- Le calcul du prix de vente
- La réglementation de la traçabilité
- Les organismes de contrôle

### Installer et mettre à jour la signalétique du produit

- ILV et PLV
- L'étiquetage
- La production du consommateur

### Lutter contre la démarque et participer aux inventaires

- La démarque
- Lutter contre la démarque

## Le conseil et l'accompagnement du client

---

### Préparer son environnement de travail

- La tenue professionnelle
- L'ergonomie

### Accueillir le client

- Les bases de la communication
- La communication verbale et non verbale
- Les techniques de communication
- L'accueil
- Le climat de confiance

### Accompagner le parcours client dans un contexte

- Le comportement du client
- Le comportement d'achat
- La demande du client
- Les étapes de la vente
- Conseiller le client
- Utiliser les outils d'aide à la vente
- La présentation des produits
- Les services associés
- Les documents de vente
- Les ventes additionnelles
- Le click and collect
- La livraison

### Finaliser la prise en charge du client

- Les moyens d'encaissement
- Les procédures d'encaissement
- Les moyens de paiement
- Les opérations complémentaires
- La clôture de caisse
- La fidélisation des clients

### Gérer les réclamations

### La réclamation

## Prévention Santé Environnement

### L'individu responsable de son capital santé

- Le système de santé
- Le parcours de soins coordonnés
- Le sommeil et le rythme biologique
- La qualité du sommeil
- L'activité physique
- Le mouvement volontaire et la contraction du muscle
- Les modifications lors du travail musculaire et exercer une activité physique régulière
- L'alimentation adaptée à son activité
- Les addictions
- La prévention et la lutte contre les addictions
- La reproduction
- La contraception
- Les infections sexuellement transmissibles

### L'individu responsable dans son environnement

- Les ressources en eau
- Les ressources en énergie
- Le bruit au quotidien
- Les risques majeurs

### L'individu dans son milieu professionnel, impliqué dans la prévention des risques

- Les acteurs et les organismes de prévention
- Le risque lié au bruit
- Le risque chimique
- Le risque mécanique
- Le risque électrique
- Les risques liés à l'activité physique du métier
- Les risques professionnels dans l'activité de travail
- Le risque biologique
- Le risque lié à l'ambiance thermique
- Le risque lié à l'ambiance lumineuse

### L'individu acteur de prévention dans son milieu professionnel

- L'analyse d'un accident du travail
- Les accidents du travail et maladies professionnelles : enjeux et prévention
- La prévention des risques professionnels : consignes et dangers
- Le cadre juridique de la prévention
- L'égalité Femmes / Hommes
- Les risques psychosociaux et la qualité de vie au travail

### Le secourisme

- Protéger, Examiner, Faire Alerter ou Alerter et Secourir
- Initiation aux gestes de premiers secours
- Initiation aux gestes de premiers secours chez l'enfant et le nourrisson

# Métiers visés

- Employé / Employée de libre-service, de grande surface, de rayon
- Équipier
- Équipier de commerce
- Employé / Employée de commerce
- Vendeur en alimentation générale
- Vendeur en prêt-à-porter, en confection
- Équipier de vente
- Équipier de caisse
- Employé de libre-service caissier, caissier de libre-service, hôte de caisse
- Vendeur en produits frais commerce de gros ou de détail
- Vendeur en produits utilitaires

## Modalités

### Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.

Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

### Conditions d'admission :

Pour entrer en formation, le candidat doit :

- Être âgé au moins de 16 ans à l'entrée en formation.

Diplômes/Titres dispensant des matières générales :

- CAP / BEP

OU

- CAP / BEP maritimes

OU

- CAPA / BEPA

OU

- Titre RNCP niveau 4

OU

- Bac général / DAEU / examen spécial d'entrée à l'université

OU

- Certification d'un pays de l'UE, de l'Espace européen ou de l'Association européenne de libre-échange de niveau 4 CEC avec 1 épreuve en langue française

OU

- Certification d'un pays de l'UE, de l'Espace européen ou de l'Association européenne de libre-échange de niveau 4 CEC + qualification langue française A2 CECRL

Pour toute autre situation, contactez un conseiller en formation qui étudiera votre admissibilité.

### Expérience professionnelle et stage :

Le stage professionnel, qui vient compléter l'apprentissage théorique, est indispensable à la validation de votre CAP.

La durée totale du stage est de 14 semaines (490h), à réaliser au sein de structures de commerces de détail ou de grande distribution.

Ce stage peut être effectué en une ou plusieurs fois, chez un ou plusieurs employeurs.

### Examen :

**Mois d'examen :** Mai, Juin

**Lieu :** En présentiel (centre d'examen de votre académie)

A l'issue de votre formation, vous présenterez l'examen CAP Equipier Polyvalent du Commerce dans un centre sélectionné par le Rectorat de votre région.

Les épreuves écrites et orales se déroulent de début mai à fin juin. Pour les épreuves orales, le calendrier varie en fonction des académies.

- EP1 – Réception et suivi des commandes : oral sur le lieu de stage sous réserve d'avoir rendu les 4 fiches relatives à cette épreuve auprès de son rectorat (20 min)
- EP2 – Mise en valeur et approvisionnement : pratique et oral sur le lieu de stage sous réserve d'avoir rendu les 4 fiches relatives à cette épreuve auprès de son rectorat (45 min)
- EP3 – Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat : pratique et oral sur le lieu du stage (35 min)
- EG1 – Prévention-santé-environnement : écrit (1h)

### Certification :

Certification : CAP - Equipier polyvalent du commerce", de niveau 3 délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale, RNCP40994, décision de France Compétences le 30/06/2025, NSF 312

Certificateur : Ministère de l'éducation nationale

**Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences**

### Validation par bloc de compétences :

La certification professionnelle est composée de plusieurs blocs de compétences à acquérir pour l'obtention de la certification professionnelle.

Il est possible de valider un ou plusieurs des blocs de compétences. Chaque bloc peut être acquis individuellement.

La fiche RNCP accessible depuis chaque fiche formation en précise les modalités d'obtention.

Quelle que soit la forme d'examen choisie, les candidats préparant le certificat d'aptitude professionnelle par la voie de la formation professionnelle continue ou dans le cadre de la validation des acquis de l'expérience reçoivent, pour les unités du diplôme préparé qui ont fait l'objet, au titre de la session en cours ou dans les cinq années précédentes, d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, y compris si elles ont été obtenues par la voie scolaire ou par la voie de l'apprentissage, une attestation délivrée par le recteur d'académie reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme.

Pour toute question concernant les blocs de compétence, contactez votre conseiller en formation.

### Equivalences et passerelles :

Il n'existe pas d'équivalences ou de passerelles pour ce CAP.

### Poursuite d'études :

Après avoir obtenu le CAP - Equipier polyvalent du commerce, il est possible de :

- Soit intégrer directement le marché du travail
- Soit poursuivre vers un Bac Pro Métiers du commerce et de la vente (option A : animation et gestion de l'espace commercial ou option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale) ou un Bac Pro Technicien

conseil vente en alimentation ou BP Vente ou une Mention Complémentaire Cuisine (MC Vendeur-conseil en produits techniques pour l'habitat, MC Accueil dans les transports, MC Accueil Réception, MC sommelier).

Cette liste n'est pas exhaustive. Il existe d'autres poursuites possibles.

### Indicateurs de performance :

- **Taux de réussite** : 50%<sup>(1)</sup>
- **Taux de satisfaction lié aux cours** : 82%<sup>(2)</sup>
- **Taux de satisfaction générale** : 78%<sup>(3)</sup>

(1) Pourcentage des apprenants ayant obtenu, complètement ou partiellement, leur diplôme, toutes promotions confondues.(2) Taux de satisfaction calculé à partir des notes (sur 5) attribuées par les apprenants ayant terminé et évalué chaque module de cours entre 2020 et 2024. Le taux reflète la moyenne de ces notes, convertie en pourcentage.(3) Taux moyen de satisfaction globale, tous publics confondus, calculé à l'issue de chaque collecte trimestrielle des retours exprimés par les apprenants via le LMS, depuis septembre 2023 ou depuis l'ouverture de la formation pour celles lancées après cette date.

# Déroulement et accompagnement des formations

## Déroulement de la formation

- ▼ **Inscription** et démarrage tout l'année
- ▼ **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- ▼ **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- ▼ Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- ▼ **Accompagnement** à la recherche de stage.

## Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- ▼ **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- ▼ **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- ▼ **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- ▼ **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- ▼ **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- ▼ **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

**Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.**

## Accessibilité handicap

Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via [handicap@studi.fr](mailto:handicap@studi.fr)