

CAP Equipier Polyvalent du Commerce



EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

NOUVEAU CAP

EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

ARRÊTÉ DU 29 OCTOBRE 2019





Engagés pour la diversité

CAP Equipier Polyvalent du Commerce



EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

NOUVEAU CAP

EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

ARRÊTÉ DU 29 OCTOBRE 2019



SOMMAIRE



- FORMATION A DISTANCE N°1 : PRÉSENTATION DU NOUVEAU
DIPLÔME CAP EPC
- FORMATION A DISTANCE N°2 : PEDAGOGIES ET EVALUATION PAR
COMPETENCES

DURANT CE WEBINAIRE,

- LES CONSTATS
- LES ENJEUX
- LES LEVIERS
- LES CONTENUS

UN PARCOURS SECURISE



Segpa

Ulis - Daip



3ème prépa
métiers



CAP EPC



BAC PRO



BTS - FCIL

Mentions
complémentaires



RAISONS DU CHANGEMENT

Digitalisation du
secteur du commerce
et de la distribution

Loi pour la liberté de
choisir son avenir
professionnel

Ancienneté du CAP
EVS / ECMS /
VMPREA

NOUVEAU CAP EPC



Formation
tout au long
de la vie

QUIZZIZ

<https://quizizz.com/join?gc=7542971>

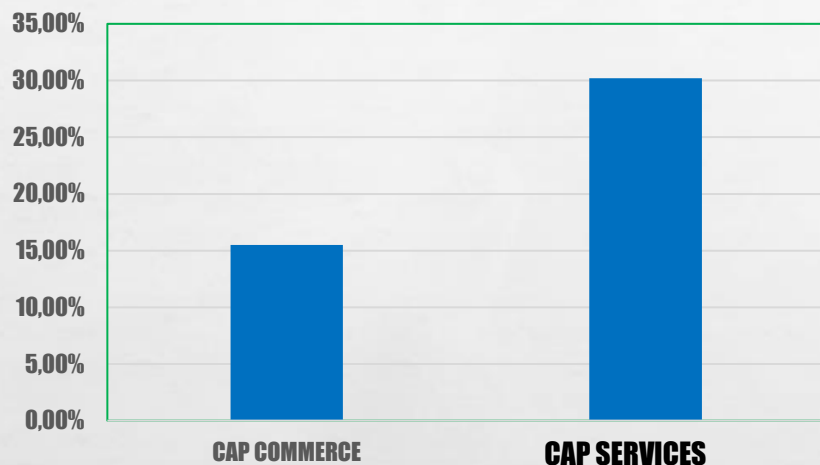


50% DES MÉTIERS SONT
AMENÉS À CHANGER DANS
LES 10 PROCHAINES
ANNÉES -
80% DES EMPLOIS
ÉVOLUERONT D'ICI 2030



INSERTION PROFESSIONNELLE

TAUX D'INSERTION A L'EMPLOI POST DIPLOME



- LE TAUX D'EMPLOI DES APPRENTIS PRÉPARENT UN CAP COMMERCIAL EST SUPÉRIEUR À CELUI DES SCOLAIRES, MAIS DEMEURE L'UN DES PLUS BAS DES SERVICES

L'obtention du diplôme est un atout pour obtenir un emploi.

L'orientation vers une formation choisie améliore les chances d'insertion

Le recrutement dans l'entreprise d'accueil est supérieur dans le cas de l'apprentissage

PERMIS DE CONDUIRE



55 % DES JEUNES ISSUS DE LYCÉE PROFESSIONNEL ET DÉTENTEURS DU PERMIS ONT UN EMPLOI, CONTRE SEULEMENT 34 % DE CEUX QUI NE L'ONT PAS.

L'ÉCART EST PARTICULIÈREMENT ÉLEVÉ POUR LES TITULAIRES D'UN CAP (45 % CONTRE 19 %).

EXTRAIT « LOI POUR LA LIBERTE DE CHOISIR SON AVENIR PROFESSIONNEL » : 500 € D'AIDE AU PERMIS DE CONDUIRE POUR LES APPRENTIS MAJEURS

3 CAP DOMINANTS

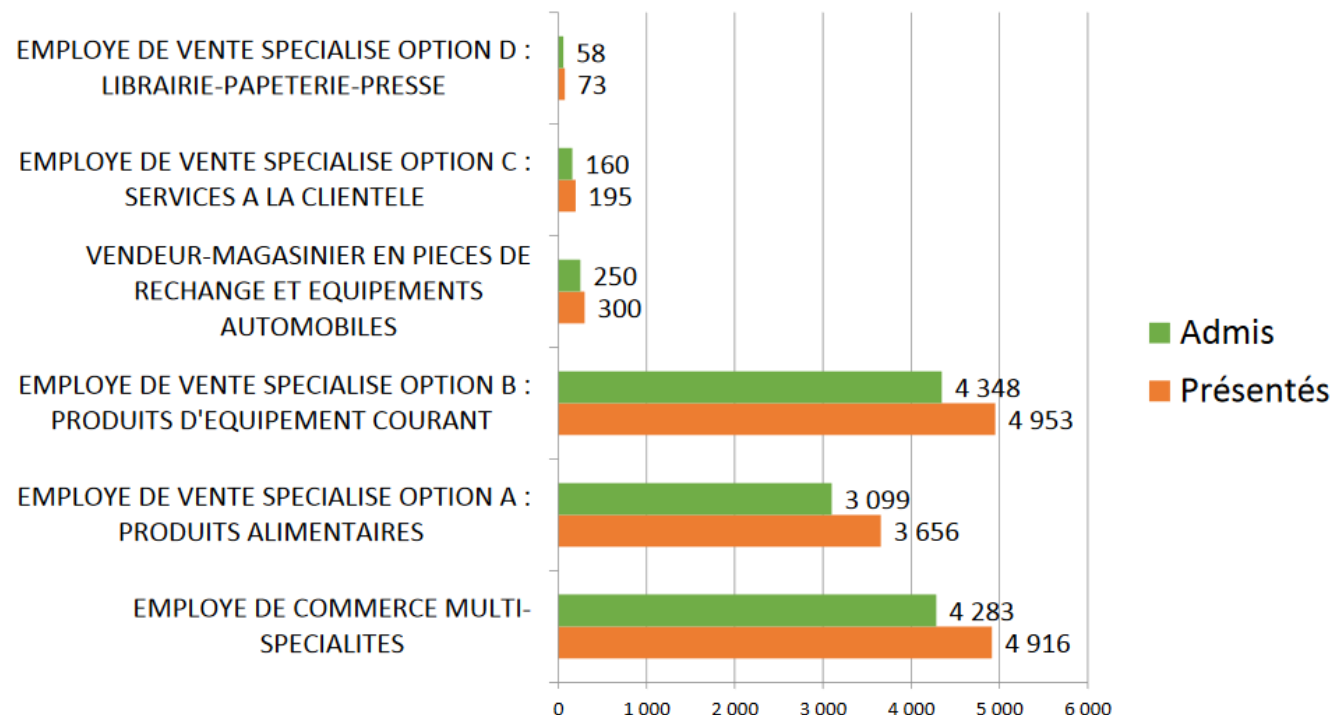
France

Taux de réussite = 86,55 %

Taux de décrochage = 20 % pour les élèves sous statut scolaire et 29 % pour les apprentis

Académie

500 apprenants par an
Résultats en juin 2019



Source : Dgesco, résultats aux examens 2016

CAP	VPMREA	ECMS	EVS A	EVS B
Tx réussite	89,7%	88,8%	89,7%	67,3%

VENDEUR = UN METIER RECONNU



LES ENJEUX DE LA MISE EN OEUVRE DU CAP

CONSTRUIRE LES COMPÉTENCES FONDAMENTALES ATTENDUES SUR LA BASE D'UN RAP RÉNOVÉ

- Relever les anomalies éventuelles et les transmettre au responsable
- Classer les documents de réception et de traçabilité

- Il est recommandé que l'enseignant soit formé au respect de la prévention des risques liés à l'activité physique (PRAP IBC), à l'utilisation des outils de manutention et Equipements de Protection Individuels en partenariat avec le dispositif Enseignement Santé et Sécurité au Travail (CARSAT, INRS)



Co-intervention mathématiques : Par exemple, évaluer des ordres de grandeur pour choisir des appareils adaptés



Transversalité avec la PSE : (module C4 et C5)

Ressources pédagogiques :

- CARSAT
- INRS

- Sites :

<http://www.inrs.fr> (rubrique commerce)
Tutoprev INRS, tutoriels, vidéo, articles,

- Tutoprev pédagogie
- Affiches, plaquettes,
- Images de plateaux techniques : Chasses aux risques
- Films Napo (personnage sécurité)

Bossons futé.com

- Les contrôles qualitatifs et quantitatifs
- Les informations à transmettre en cas d'anomalies
- Les procédures à réaliser en cas de livraison non conforme
- L'enregistrement de la réception
- Les outils dédiés aux procédures de réception

Les règles d'hygiène et de sécurité

- Les principales règles d'hygiène et sécurité qui concourent à la qualité en matière de livraison/réception
- La chaîne du froid
- La traçabilité
- Les sanctions encourues par l'entreprise et le salarié en cas de non-respect des règles
- La sécurité du personnel : tenue de travail, équipements de protection individuels, gestes et postures

Le règlement intérieur

- Le rôle et le contenu du règlement intérieur

Les notions économiques, juridiques et sociales sont intégrées à la formation professionnelle

FAVORISER L'ACCROCHAGE DES ÉLÈVES À LA FORMATION



Vive la coopération !

La Pédagogie Coopérative

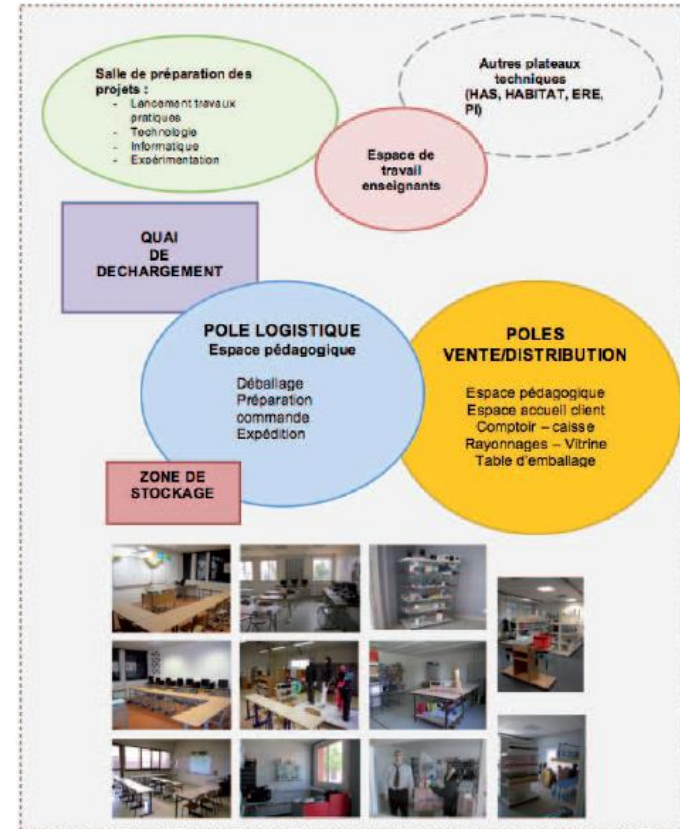
Stratégie d'enseignement 2020



PLATEAU TECHNIQUE



Exemple d'organisation fonctionnelle envisageable pour un plateau technique



ASSURER UNE MEILLEURE
ADÉQUATION ENTRE LES LIEUX DE
PFMP ET LES COMPÉTENCES À
CONSTRUIRE

PFMP

14 semaines

réparties sous la
responsabilité du chef
d'établissement sur les
deux années du cycle de
formation

**CONFORMITÉ
DES LIEUX DE
PFMP**

Permettre le
développement
des
compétences
du référentiel

**Négociation des
objectifs**

Unité commerciale distribuant des produits et des services

UNE PFMP = UN BILAN INDIVIDUEL

LIVRET DE SUIVI

**Conjointement
Tuteur -
Equipe
enseignants**

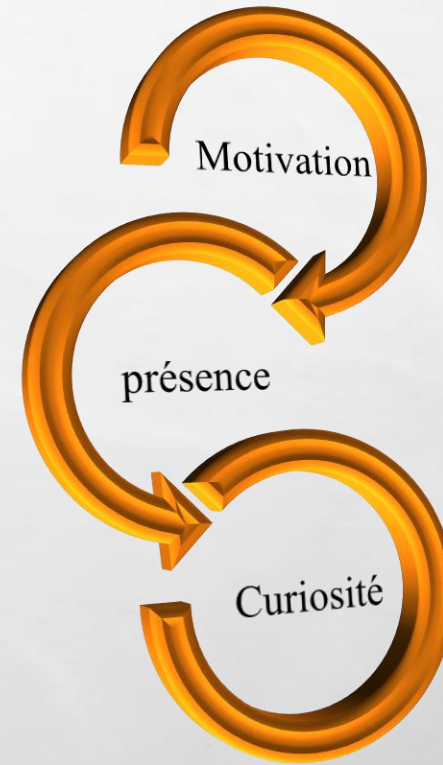
**Retour
réflexif**

ACCOMPAGNER VERS LA RÉUSSITE DES ÉLÈVES JEUNES ET DE PLUS EN PLUS FRAGILES HÉTÉROGÈNES



AMÉLIORER L'EMPLOYABILITÉ DES
DÉTENTEURS DU DIPLÔME
(POLYVALENCE, ADAPTABILITÉ,
CAPACITÉ À TRAVAILLER EN
ÉQUIPE, COMPÉTENCES
NUMÉRIQUES, ETC.)

LES SOFT-SKILLS





12- Actualiser des savoirs et des modes d'apprentissage

1- Organiser son activité

2- Prendre en compte les règlements

11- Construire son parcours professionnel

3- Travailler en équipe

10- Utiliser les ressources numériques

4- Mobiliser des ressources mathématiques

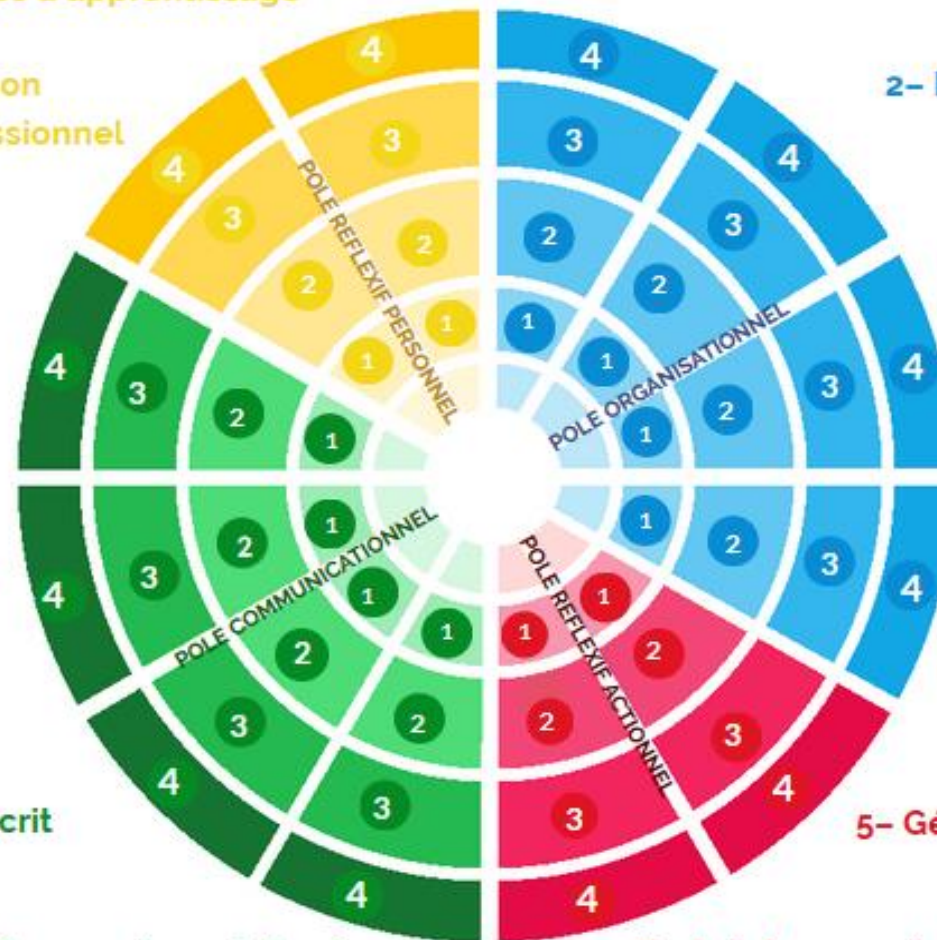
9- Prendre en compte les usages sociaux

8- Communiquer à l'écrit

5- Gérer des informations

7- Communiquer à l'oral

6- Agir face aux imprévus



NUMERIQUE



QUIZZIZ

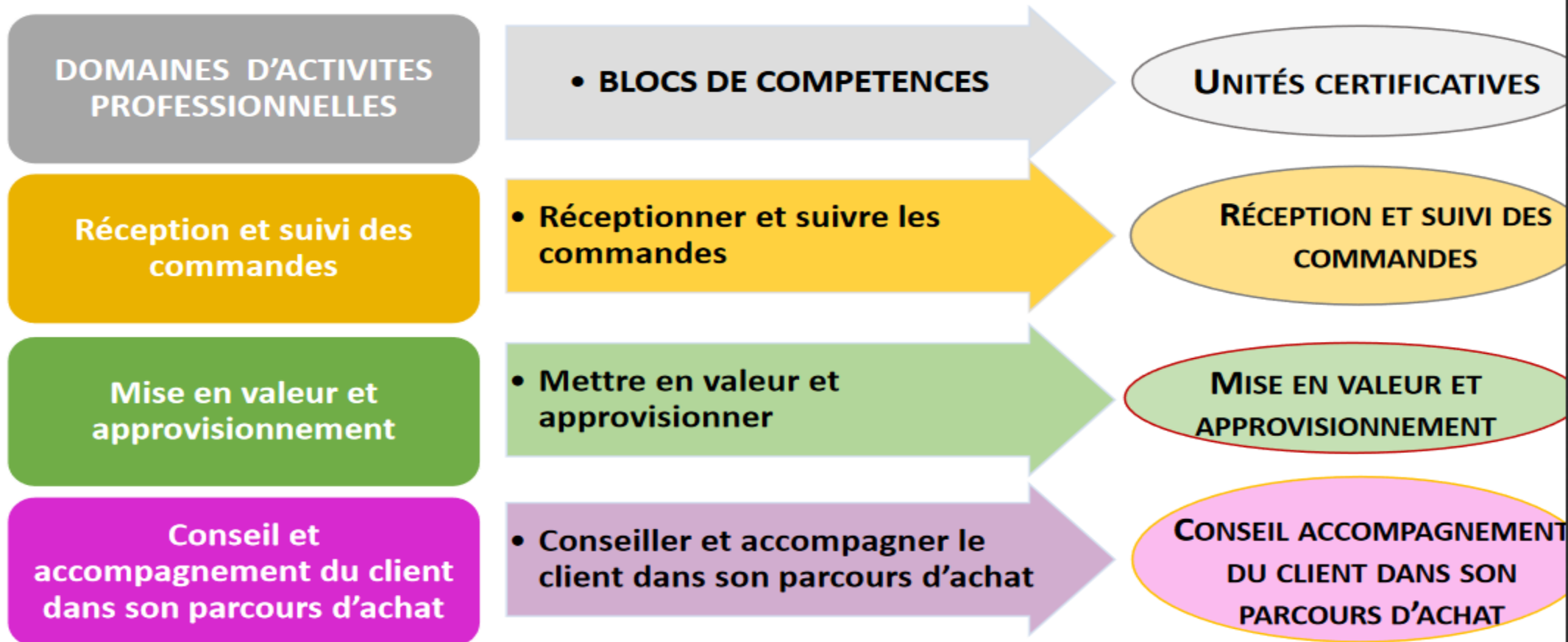
<https://quizizz.com/join?gc=>



EVALUATION ET COMPETENCES

<https://magistere.education.fr/dgesco/course/view.php?id=1994§ion=2>

UNE ÉCRITURE DU CAP « ÉQUIPIER POLYVALENT DE COMMERCE » EN BLOCS DE COMPÉTENCES





PFMP 1

Bloc 1

- Préparer les propositions de commandes
- Contrôler la qualité et la quantité



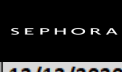
Bloc 2

- Veiller à la propreté et nettoyer les surfaces de vente
- Appliquer les règles d'hygiène, de sécurité et de conservation du produit et le protocole de traçabilité tout au long du processus selon le produit

Bloc 3

- Respecter une tenue professionnelle adaptée au contexte et à l'image de l'unité commerciale
- Accompagner le client dans l'utilisation des outils digitaux

ORGANISATION TRANSVERSALE ET SPIRALAIRE

1	CLASSE 2nde CAP EPC							
2	Participer à la passation des cdes fournisseurs							
3	NOM	Surveiller l'état des stocks			Préparer les propositions de cdes			
4	Colonne	Colonne	Colonne	Colonne	Colonne	Colonne	Colonne	Colonne
5	DATES							
		26/09/2020	20/10/2020	12/12/2020				
6	ELEVE	1						
7	ELEVE	2						
8	ELEVE	3						
9	ELEVE	4						
10	ELEVE	5						
11	ELEVE	6						
12	ELEVE	7						
13	ELEVE	8						
14	ELEVE	9						
15	ELEVE	10						
16	ELEVE	11						
17	ELEVE	12						
18	ELEVE	13						

	A	B	C	D	E
1					
2	DEGRE DE MAITRISE DES COMPETENCES EVALUEES				
3	1	2	3	4	
4	NOVICE	DEBROUILLE	AVERTI	EXPERT	
5					
6	N'effectue pas l'activité, ne fait pas de propositions, réalise la compétence avec difficulté.	Effectue l'activité partiellement, manque de cohérence, est approximatif, propose des éléments peu adaptés, est incomplet dans son approche.	Effectue l'activité correctement, l'expression est satisfaisante, répond aux attendus, est pertinent.	Effectue l'activité et l'exploite, fait des propositions intéressantes, prend des initiatives, s'adapte à différents contextes avec aisance.	

J'évalue impérativement le chef d'œuvre

LIVRET D EVALUATION ET DE PROGRESSIVITE

CAP EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE	
BLOC 1 - Recevoir et suivre les commandes	
Participer à la passation des commandes fournisseurs	
Receptionner	
Stocker	
Préparer les commandes destinées aux clients	
BLOC 2 - 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	
BLOC 3 - Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat	
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	

Scénario en classe		Scénario en classe		Scénario en classe		Scénario en classe		Scénario en classe		Scénario en classe		Scénario en classe															
Titre	Titre	Titre	Titre	Titre	Titre	Titre	Titre	Titre	Titre	Titre	Titre	Titre	Titre														
Date	Date	Date	Date	Date	Date	Date	Date	Date	Date	Date	Date	Date	Date														
Positionnement	Positionnement	Positionnement	Positionnement	Positionnement	Positionnement	Positionnement	Positionnement	Positionnement	Positionnement	Positionnement	Positionnement	Positionnement	Positionnement														
1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4

1	CLASSE 2nde CAP EPC												
2			Participer à la passation des cdes fournisseurs										
	NOM		Surveiller l'état des stocks					Préparer les propositions de cdes					
4	Colonne	Colonne	Colonne	Colonne	Colonne	Colonne	Colonne	Colonne	Colonne	Colonne	Colonne	Colonne	Colonne
5	DATES		scénario BIO INTERMARCHÉ 26/09/2020	scénario GEMO 20/10/2020	PFMP 1 12/12/2020								
6	ELEVE		1										
7	ELEVE		2										
8	ELEVE		3										
9	ELEVE		4										
10	ELEVE		5										
11	ELEVE		6										
12	ELEVE		7										
13	ELEVE		8										
14	ELEVE		9										
15	ELEVE		10										
16	ELEVE		11										
17	ELEVE		12										
18	ELEVE		13										
			Recevoir-suivre cdes		Mettre en valeur -réapprovisionnement				Conseiller - accompagner client				



Les modalités de certification en cohérence avec le référentiel de certification

Appellation	Bloc de compétences évalué	Modalité	Coefficient
EP1 – Réception et suivi des commandes	Bloc 1	CCF ou ponctuel	3
EP2 – Mise en valeur et approvisionnement	Bloc 2	CCF ou ponctuel	5
EP3 – Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat	Bloc 3	CCF ou ponctuel	6

TOUT CCF

Des épreuves simples à mettre en œuvre

Appellation	Date	Lieu
EP1 – Réception et suivi des commandes	Une situation d'évaluation dans le cours du cycle de formation	En classe et en entreprise
EP2 – Mise en valeur et approvisionnement	Une situation d'évaluation dans le cours du cycle de formation	En classe et en entreprise
EP3 – Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat	Une situation d'évaluation dans le cours du cycle de formation	En classe et en entreprise

QUIZZ

<https://quizizz.com/join?gc=0602373>



FORMATION

- PAF 2020 – 2021
- VADEMECUMS
- MAGISTERE
- SITES INSTITUTIONNELS : CERPEG...

CAP Equipier Polyvalent du Commerce



MERCI POUR VOTRE ATTENTION

