

EQUIPIER POLYVALENT DE COMMERCE

L'équipier polyvalent de commerce exerce sa profession dans le milieu du commerce. Il réalise notamment la vente de produits alimentaires (frais et hors frais) selon la réglementation du commerce, les règles d'hygiène et de sécurité alimentaires et les objectifs commerciaux de l'enseigne, de l'entreprise.



ACTIVITES

L'équipier polyvalent de commerce travaille en contact direct avec la clientèle, et propose soit des produits alimentaires achetés à des grossistes ou des producteurs (volailler, poissonnier, etc...) soit des produits transformés ou fabriqués sur place (boucher, charcutier, boulanger, pâtissier, glacier, traiteur, etc...). Chargé d'accueillir et de conseiller le client, en fonction de sa demande, il participe aussi au rangement et à l'approvisionnement du magasin : passage de commandes, réception et rangement des marchandises, gestion des stocks et inventaire, facturation et encaissement. Il prépare parfois les produits frais (cf. coupe, cuisson, réalisation de plateaux...).

En tant que technicien il peut occuper un poste de vendeur-conseil, second de rayon, adjoint de rayon, adjoint au manager de rayon. Il est donc placé sous la responsabilité soit d'un chef de rayon en grande surface, soit du directeur ou de gérant de magasin en très petite, petite ou moyenne surface. Son degré de responsabilité et d'autonomie est donc variable.

Avec de l'expérience et une formation complémentaire, il pourra accéder à un poste de responsable de rayon ou de gérant de magasin.

LES FORMATIONS

Nos diplômés sont disponibles en alternance : aux jeunes de 15 à 29 ans dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ; à tout public dans le cadre d'un contrat de professionnalisation ou d'un projet de reconversion.

Niveaux	Diplôme	Matières	Durée
3	CAP Equipier polyvalent de commerce	Domaine général: Français - Histoire Géographie - Mathématiques - Sciences - Education Physique et Sportive Domaine professionnel : Pratique professionnelle - Connaissance des produits - Hygiène - Commerce - Environnement Economique et Juridique de l'Entreprise - Prévention Santé Environnement	2 ans en alternance 420 heures par an 1 an en formation hors alternance 700 heures
3	MC Vendeur spécialisé en alimentation	Domaine professionnel : Pratique vente et professionnelle - Technologie - Vente conseil - Sciences appliquées à l'alimentation - Commerce - Anglais	1 an en alternance 416 heures

QUALITES :

- Sens du contact et de l'écoute
- Etre aimable, souriant et s'exprimer avec aisance
- Travail en équipe
- Excellente hygiène
- Rigueur et dynamisme
- Etre à l'aise avec les chiffres

COMPETENCES :

Le métier requiert une bonne connaissance des produits et la maîtrise des règles d'hygiène et de sécurité alimentaire. Il est nécessaire de savoir développer une argumentation de vente solide et adaptée.

En outre une gestion rigoureuse des stocks et des commandes implique que le vendeur possède un sens aigu de l'organisation. Il doit être polyvalent puisqu'il est amené à prendre en charge diverses activités (cf. préparation de l'espace de vente, tri des marchandises, étiquetage, disposition des articles sur les étalages, réassortiment des rayons...).

CONDITIONS DE TRAVAIL :

Le vendeur travaille généralement au sein d'une équipe, dans un espace dédié, ce qui implique une station debout prolongée, des écarts de température possibles entre l'espace de vente et les espaces de stockage (chambre frigorifique...), et le port de charges. La profession est soumise au rythme de la clientèle. Il faut donc être matinal, et s'habituer aux horaires décalés, au travail le week-end et les jours fériés.

PERSPECTIVES :

Le vendeur peut évoluer vers des postes de chef de rayon, d'acheteur, de commercial, de responsable des achats, ou de responsable commercial. Il peut également décider de s'installer à son compte.

IFORM - CFA de la CMA de la Manche

3 rue Pasteur
BP 415
50204 COUTANCES Cedex
Tél. : 02 33 76 70 50

Courriel : iform@artisanat50.fr

Avec
le réseau des ,
l'Artisanat a de l'avenir