



### CONDITIONS D'ADMISSION

Elève issu(e) de la classe de 3ème, 3ème Prépa-Métiers ou 3ème SEGPA

Après entretien avec le Chef d'Etablissement

### QUALITÉS REQUISES

- Avoir une présentation soignée
- Avoir le sens du service
- Capacité de travailler en équipe
- Bon contact humain, écoute, patience, discrétion,
- Respect des règles d'hygiène et de sécurité
- Soin, aptitude et résistance physique
- Être dynamique, méthodique, autonome
- Aimer faire des tâches variées

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

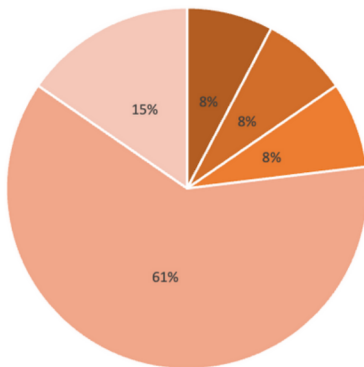
Le CAP EPC prépare de futurs professionnels aux métiers de la vente et du commerce.

- Apprécier l'état des stocks et participer à la passation des commandes
- Réceptionner les marchandises et les stocker en réserve
- Réapprovisionner les rayons, étiquetage, mise en valeur
- Accueillir, informer, conseiller, accompagner le client tout au long de son parcours d'achat
- Tenir la caisse

### PÉRIODES DE FORMATION EN ENTREPRISE (PFMP)

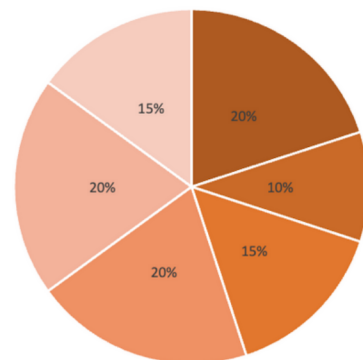
14 semaines de stage en milieux professionnels sur les 2 années

**Enseignements professionnels**

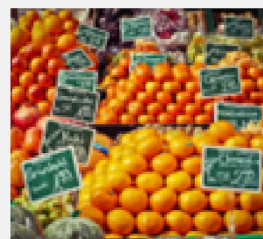
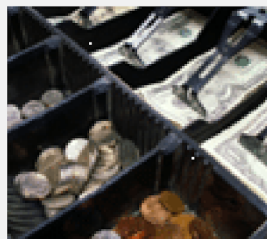


- Enseignement pro et Maths en co-intervention = 1h30
- Enseignement pro et Français en co-intervention = 1h30
- Prévention Santé Environnement = 1h30
- Enseignement pro = 12h
- Réalisation d'un chef d'œuvre = 3h

**Enseignements généraux**



- EPS = 2h
- Arts appliqués = 1h
- Maths, Sciences-Physiques = 1h30
- Français, Hist/Géo, EMC = 2h
- Consolidation, Accompagnement Personnalisé et Orientation = 2h
- Anglais = 1h30



## LES MOYENS PÉDAGOGIQUES

Salle de « magasin »  
Laboratoire de sciences  
Salles de classe équipées de vidéoprojecteur



## NOS PARTENAIRES



Auchan	Covelli
Foot Locker	Marionnaud
Gemo	Superdry
Etam	Decathlon
But	Jules
Camaïeu	Pimkie
Furet du Nord	Coccinelle
Carrefour	Galeries Lafayette
Nocibé	Sergent Major
Côté nature	Maisons du Monde

## LES + À SAINT VINCENT DE PAUL

Bénéficier d'un accompagnement personnalisé selon les besoins  
Etudier auprès d'enseignants disponibles, rigoureux et innovants dans leur pédagogie  
Accompagnement dans la recherche des PFMP (CV, lettre de motivation, listing d'entreprises)  
Une situation géographique privilégiée permettant des sorties pédagogiques, culturelles  
Sorties, voyages linguistiques/culturels  
Mini forum des métiers et des formations, intervenants professionnels

# Et après ...

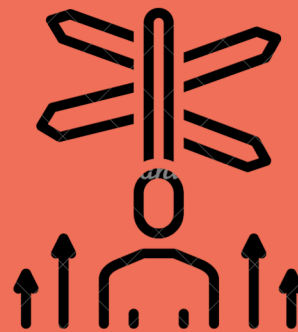
## LES SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Petite, moyenne et grande surface
  - Magasin spécialisé
  - Magasin de proximité
  - Drive
  - Hard discount
  - Grossiste
  - ...
- Employé(e) de libre-service, de grande surface, de rayon
  - Vendeur(se) en magasin, vendeur(se) de produits frais
  - Hôte(sse) de caisse
  - Conseiller(ère) de vente
  - Equipier(ère) de drive
  - Equipier(ère) polyvalent du commerce
  - Employé(e) de commerce
  - Commercial(e) à bord des trains
  - ...

## POURSUITE D'ÉTUDES

- Mention Complémentaire Assistance, conseil, vente à distance
- BAC Professionnel Commerce et de la Vente (2 ans) en apprentissage\*
- option : animation et gestion de l'espace commercial (ex BAC Pro Commerce)
- option : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (ex BAC Pro Vente)
- BAC Professionnel Technicien conseil vente en alimentation option produits alimentaires
- BAC Professionnel AGoRA (Assistance à la Gestion des Organisations et de leurs Activités)\*

\* Coursus proposés au lycée St Vincent de Paul



**SAINT**  
**Vincent**  
**DE PAUL**  
LYCÉE PROFESSIONNEL  
& TECHNOLOGIQUE

LYCEE PROFESSIONNEL & TECHNOLOGIQUE SAINT VINCENT DE PAUL

8 Bd du Général de Gaulle, 60000 Beauvais

secretariat@st-vincentdepaul.fr

03 44 11 16 00



Retrouvez-nous sur

