

CS - Vendeur-conseil en alimentation

GRETA-CFA Aude Pyrénées-Orientales

Certifiante

Formation en apprentissage formation entièrement présentielle RNCP37105 FORCOM0002GAP

Ville	Argeles-sur-mer
Lieu de formation	Lycee polyvalent christian bourquin
Niveau d'entrée	sans niveau spécifique
Niveau de sortie	N3 (CAP, BEP, CFPA du premier degré)
Durée et rythme	990h - 35h/semaine
Public visé	Apprenti, Tout public, Public de la formation initiale
Financement	OPCO

Formation professionnalisante combinant vente, relation client, techniques de valorisation des produits alimentaires, hygiène sanitaire et immersion en entreprise.

Objectifs

- Accueillir et accompagner les clients dans un espace de vente alimentaire
- Conseiller les clients selon leurs besoins et habitudes de consommation
- Présenter et valoriser les produits alimentaires
- Réaliser les opérations de vente et d'encaissement
- Mettre en œuvre des ventes additionnelles
- Réceptionner, contrôler et stocker les marchandises
- Participer aux commandes et à la gestion des stocks
- Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité alimentaire
- Développer des actions de fidélisation client
- Participer à des animations commerciales et digitales

Contenu

Certification préparée

Vendeur-conseil en alimentation - RNCP37105

Résultats attendus complémentaires

Développer les compétences de vente et conseil en produits alimentaires.

Attestation de compétences (Voir type de validation), Obtention du certificat, Passage et obtention de la certification, Obtentions des habilitations, Obtention totale ou partielle de la certification, Passage devant un jury de la certification, Attestation des acquis (Voir type de validation), Obtention totale du bloc de compétences

Pré-requis

- CAP Équipier Polyvalent du Commerce - CAP Vente ou équivalent
- CAP Primeur - Bac Pro Commerce

Programme

Blocs de compétence	Modules	RNCP
Valoriser l'offre de produits alimentaires dans le cadre d'une démarche qualité		RNCP37105BC01
Mettre en oeuvre, personnaliser et développer la relation client		RNCP37105BC02

Contenu de la formation

Description

Cette formation prépare aux métiers de vendeur-conseil dans les commerces alimentaires de proximité, rayons spécialisés et grandes surfaces. Les enseignements développent les compétences commerciales, techniques et réglementaires nécessaires à la vente alimentaire.

Enseignements proposés :

Techniques de vente et relation client

- Accueil et communication professionnelle
- Analyse des besoins clients
- Argumentation commerciale
- Vente additionnelle
- Fidélisation clientèle
- Gestion des réclamations

Connaissance des produits alimentaires

- Caractéristiques des produits
- Produits frais et spécialisés
- Conservation des aliments
- Qualité alimentaire
- Traçabilité des produits

Hygiène et sécurité alimentaire

- Réglementation sanitaire
- Méthode HACCP
- Étiquetage alimentaire
- Normes de sécurité

Gestion commerciale

- Approvisionnement
- Gestion des stocks
- Inventaires
- Réception des marchandises
- Encaissement

Merchandising et animation

- Mise en rayon
- Mise en valeur des produits
- Signalétique commerciale
- Animations promotionnelles
- Communication digitale

Préparation certification

- Mises en situation professionnelles
- Études de cas
- Évaluations pratiques
- Préparation aux épreuves

Période de stage en entreprise

Immersion professionnelle permettant :

- Participation aux activités de vente

- Mise en pratique des techniques commerciales
- Gestion des produits alimentaires
- Participation à la mise en rayon
- Acquisition d'expérience terrain

Stage en milieu professionnel

Oui

Compétences visées

RNCP37105BC01 - Valoriser l'offre de produits alimentaires dans le cadre d'une démarche qualité

- Approvisionner en produits alimentaires :
- Effectuer l'inventaire physique quotidien
- Participer aux commandes
- Réceptionner, contrôler et stocker les marchandises
- Gérer les déchets et les consignes
- Organiser et entretenir les espaces de travail
- Mettre en valeur l'offre
- Préparer et conditionner des produits
- Appliquer des règles d'étiquetage
- Implanter les produits
- Réaliser, installer et mettre à jour la signalétique
- Mettre en scène, théâtraliser les produits
- Maintenir le rayon en état marchand

RNCP37105BC02 - Mettre en oeuvre, personnaliser et développer la relation client

- Conseiller et vendre
- Accueillir le client
- Découvrir, identifier et reformuler les besoins du client
- S'adapter au contexte commercial et au comportement du client
- Présenter des produits alimentaires et argumenter
- Conseiller le client
- Prendre les commandes physiques et virtuelles
- Proposer des ventes additionnelles et des services associés personnalisés
- Encaisser et réaliser les opérations complémentaires à l'encaissement
- Développer l'activité commerciale et fidéliser
- Mettre en oeuvre des animations commerciales
- Participer à la communication commerciale digitale
- Présenter et mettre en oeuvre des outils de fidélisation
- Finaliser la prise en charge personnalisée du client
- Identifier le type de réclamation et proposer une solution adaptée

Modalités : organisation, pédagogie, intervenants et évaluations

Durée

- En centre: 600 heures
- Total enseignement: 600 heures
- En entreprise: 390 heures
- Total: 990 heures

Rythme

- En journée
- Temps plein

Intensité

35 heures/semaine

Intervenants

Intervenant spécialiste du domaine, professionnel, Intervenant spécialiste du domaine, enseignant de spécialité, bénéficiant d'un plan de développement de compétences

Tarifs, financements et frais

Prix (net de taxe) : 7216 €

Modalités de financement : Contrat d'apprentissage - Financement pris en charge par L'OPCO (Prix affiché à l'année) sans reste à charge pour l'apprenti

Financier

Financier	Public visé	Nombre de place
OPCO	Apprenti, Tout public, Public de la formation initiale	12

Frais à la charge de l'apprenant

Frais de passage de certification

Les frais d'examen ou de certification sont inclus dans le prix de vente.

Modalités d'inscription et d'admission

Effectif min / max : 5 / 15

Modalités d'admission

Admission après entretien

Après : poursuites d'études, passerelles et métiers

Poursuite d'études

Intitulé	Niveau de sortie	RNCP / RS
Boucher	Niveau 4	RNCP37310
Bac Pro - Boucher-charcutier-traiteur	Niveau 4	RNCP37602

Liste des métiers associés

Intitulé	Code ROME
Vendeur / Vendeuse en épicerie	D1106

Informations pratiques : accès, services et contact

Lieu de formation concerné : Lycee polyvalent christian bourquin – Argeles-sur-mer

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Oui

Transport et accès au site : Cet établissement est adapté pour l'accueil des élèves à mobilité réduite. Pour connaître les modalités d'accès aux bâtiments, n'hésitez pas à contacter directement l'établissement.

Restauration et espace repas : Oui

Possibilité d'hébergement : Non

Contact

Christophe Bonnette
Président(e)
0660982092
christophe.bonnette@gretacfa1166.fr

Référent handicap

Évelyne Coste
0608280855
evelyne.coste@gretacfa1166.fr

Informations légales

Rncp : RNCP37105

Date de publication : 25-11-2022 00:00

Date d'échéance de la certification : 31-08-2028 00:00

Nom du certificateur : MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE

France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37105>

Formacode : 34525

Certifinfo : 115858

Rome : D1106

Sessions de formation

Session	Période	Statut
Session du 1 septembre 2026 au 12 juin 2027		Inscription clôturée

Tout savoir sur GRETA-CFA Aude Pyrénées-Orientales

Eduform