

CS3 Vendeur Conseil en Alimentation



Relation client (Commerce-vente-accueil) | Certificat de Spécialisation

CODE RNCP n° 37105

Certifié par Ministère de l'Education Nationale et de la Jeunesse

Date de publication : 25/11/2022

Fiche formation mise à jour le 18 octobre 2024

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

En fonction des certifications déjà obtenues, des dispenses d'épreuves ou blocs de compétences peuvent être accordées à l'apprenti(e).

Présentation

Lieu(x) de formation

Ufa Marcel Pagnol - Limoges

Métiers

- vendeur en alimentation
- vendeur en boulangerie
- vendeur en produits frais
- vendeur de fruits et légumes
- vendeur en crèmerie
- responsable rayon frais

Objectifs de la formation

Le titulaire de la mention complémentaire « Vendeur-conseil en alimentation » exerce son activité au sein d'un espace de vente alimentaire. Il s'inscrit dans une démarche commerciale active dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité sanitaire des denrées et des préparations alimentaires. Son activité consiste à :

- Approvisionner l'espace de vente en produits alimentaires
- Mettre en valeur l'offre produits
- Conseiller et vendre ces produits
- Fidéliser et développer la relation commerciale

Et cela, dans le but de participer au développement d'une relation client personnalisée et durable.

Le titulaire du diplôme peut exercer dans :

- Des espaces de vente alimentaire de proximité, sédentaires ou non-sédentaires, disposant ou pas d'un atelier de fabrication :
 - Boulangerie, pâtisserie, chocolaterie, confiserie, glacerie,
 - Charcuterie-traiteur,
 - Rôtisserie volailles,
 - Poissonnerie,
 - Commerce de primeurs,
 - Fromagerie-crèmerie,
 - Épicerie fine,
 - Commerce de vins, spiritueux, bières, café, thé et autres boissons,
- Des rayons métiers traditionnels de la grande distribution : boulangerie, pâtisserie, charcuterie, traiteur, rôtisserie, poissonnerie, fromages, fruits et légumes.

Contenu de la formation

Domaine Professionnel

- Valoriser l'offre de produits alimentaires dans le cadre d'une démarche qualité
 - Approvisionner en produits alimentaires
 - Mettre en valeur l'offre
- Mettre en œuvre, personnaliser et développer la relation client
 - Conseiller et vendre
 - Développer l'activité commerciale et fidéliser

Poursuite d'études

- Bac pro Métiers du Commerce et de la Vente
- Bac pro Technicien Conseil Vente en alimentation

Infos pratiques

Pré-requis

- Après un CAP EPC

A noter : D'autres candidatures particulières pourront être étudiées au cas par cas.

Conditions d'accès à la formation

- Avoir entre 15 et 29 ans révolus
- Avoir signé un contrat d'apprentissage avec un employeur
- Être en possession d'une carte d'identité ou d'un titre de séjour autorisant à travailler

Délais d'accès, durée et modalité de formation

Délais d'accès : intégration en formation dès la signature d'un contrat d'apprentissage.

Durée : 1 an avec possibilité d'adaptation de la durée du contrat (400h/an en centre de formation)

Modalités de formation : Alternance entre cours en Ufa et formation en entreprise

Tarifs et financements

Prise en charge de la formation par :

- Les opérateurs de compétence (OPCO)
- CNFPT
- Employeurs publics

Méthodes mobilisées

- Présentiel

Modalités d'évaluation

- Contrôle en cours de Formation (CCF)