

FORMATION PROPOSÉE PAR
UFA SAINT PIERRE FOURIER

MEMBRE DU
CFA EXCELLENCE PRO
FRANCHE-COMTÉ

CS | RNCP 37105

VENDEUR-CONSEIL EN ALIMENTATION

Diplôme d'état de niveau 3, enregistré au RNCP le 25/11/2022,
délivré par le MINISTRE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE
LA JEUNESSE

LES + DE L'UFA SAINT PIERRE FOURIER

- + Petite structure à échelle humaine
- + Suivi en centre comme en entreprise par un seul interlocuteur
- + Un réseau d'entreprises locales
- + Une équipe pédagogique motivée, dynamique et professionnelle
- + Solutions d'hébergement et de restauration

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Gratuite pour l'apprenti
Sous réserve de l'accord de prise en charge d'un OPCO finançant la formation (formalités effectuées par le CFA ou l'employeur) et après signature d'un contrat d'apprentissage

ACCESSIBILITÉ

L'établissement est accessible aux personnes en situation de handicap.

Prise en compte des besoins d'adaptation (réfèrent handicap du CFA)

DURÉE DE LA FORMATION : 450 HEURES SUR 1 ANS

→ RYTHME DE L'ALTERNANCE : 2 JOURS EN FORMATION, 3 JOURS ENTREPRISE

OBJECTIFS VISÉS

- Gérer l'approvisionnement de l'espace de vente en produits alimentaires
- Mettre en valeur l'offre de l'espace de vente
- Accompagner la clientèle dans son parcours d'achat et la vente
- Fidéliser la clientèle et développer la relation commerciale

LES SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Boulangerie, pâtisserie, chocolaterie, confiserie, glacerie
- Charcuterie-traiteur, rôtisserie, poissonnerie, fromagerie
- Commerce de primeurs, épicerie fine
- Rayons métiers traditionnels de la grande distribution

TYPE DE DIPLÔME

Diplôme de niveau 3 du cadre national des certifications professionnelles

PRÉREQUIS ET CONDITIONS D'ACCÈS

- Être âgé de 16 ans (15 ans après une 3e) à moins de 30 ans (hors situation de dérogation)
- Signature d'un contrat d'apprentissage (non nécessaire pour candidater)
- Être déclaré apte physiquement (visite médicale à l'embauche)
- Être titulaire d'un CAP Equipier Polyvalent du Commerce (EPFC) ou autre titre/diplôme de niveau 3 en rapport avec la vente ou le commerce

MODALITÉS ET DELAI D'ACCÈS

- Formulaire de candidature disponible sur demande
- Entretien en vue de trouver une entreprise
- Candidature validée après la signature d'un contrat d'apprentissage dans la limite des places disponibles

QUALITÉS REQUISES OU À DÉVELOPPER

- Être rigoureux et organisé
- Faire preuve de courtoisie et de capacité d'écoute face au client
- Savoir adopter un langage et un comportement professionnel
- Faire preuve de réactivité

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- En présentiel uniquement
- Plateforme Ecole Directe
- Magasin pédagogique (matériel professionnel, logiciel de caisse)

CONTENU DE LA FORMATION

Modules professionnels

- Valoriser l'offre de produits alimentaires dans une démarche qualité > approvisionnement en produits alimentaires, mise en valeur de l'offre produit
- Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client > conseil et vente, développement de l'activité commerciale et fidélisation

Modules généraux

Maths, Français, Sciences appliqués.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Examen final ponctuel :
- E1 - Valorisation de l'offre de produits alimentaires dans le cadre d'une démarche qualité : oral
- E2 - Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client : pratique et oral

HORAIRES EN FORMATION

Les lundis et mardis 8h00-11h55 et 13h05-17h00

POURSUITES D'ÉTUDES

- BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente options A (Animation et Gestion de l'Espace Commercial)

DÉBOUCHÉS

- Vendeur-conseil en alimentation

PASSERELLES

- BAC Pro MCV Option A de niveau 4 en 2 ans
- Vie active

POSSIBILITÉ DE VALIDER CERTAINS BLOCS DE COMPÉTENCES

- Non