



## Le vendeur conseil en alimentation

Le vendeur conseil en alimentation assiste et conseille les clients en apportant des conseils, des informations et des recommandations sur les produits alimentaires pour les aider dans leurs choix et satisfaire leurs besoins spécifiques. Selon le type de commerce dans lequel il évolue, le vendeur peut également effectuer la mise en place des produits en rayon, gérer les stocks, participer aux actions d'animation, encaisser les achats.

## Objectifs de la formation

La formation Certificat de Spécialisation Vendeur conseil en alimentation permet d'acquérir les compétences suivantes :

- Accueillir et informer le client,
- Présenter les caractéristiques techniques et commerciales des produits et conseiller le client,
- Conclure la vente,
- Proposer une vente additionnelle,
- Contribuer à la fidélisation de la clientèle,
- Participer à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits.

## Contenu de la formation

### Enseignements généraux

- Environnement économique juridique et social
- Gestion vente
- Sciences appliquées
- Technologie de cuisine
- Technique de commerce
- Technologie de boulangerie
- Technologies de pâtisserie, de restaurant et de traiteur

## Modalités d'organisation

### Par année de formation

- 12 semaines de cours théoriques et pratiques au CFA
- 35 heures par semaine de cours
- 40 semaines de formation en entreprise dont 5 semaines de congés payés



## Lieux de formation

Vannes



## Prérequis

Être titulaire du CAP Équipier polyvalent du commerce ou BEP Vente Action Marchande ou CAP Vente Relation Clientèle ou BEP Distribution Magasinage ou Bac Pro Commerce ou CAP Distribution et Commercialisation des Produits Alimentaires ou BEP Bio Services ou BEP Alimentation



## Modalités & délais d'accès

Candidature ouverte toute l'année, pour une entrée en formation principalement de fin août à début novembre Parcours adapté possible tout au long de l'année en fonction des profils et des situations. Toute entrée en formation fait l'objet d'un positionnement. Admission sur dossier et possibilité d'entretien. Nous consulter.



## Validation

Certificat de Spécialisation Vendeur conseil en alimentation, diplôme de l'Éducation nationale, de niveau 3, inscrit au RNCP\*



## Durée

A minima 400h parcours en 1 an  
Réduction de durée suivant profil



## Type de contrat

Alternance



## Frais de formation

**Public apprenti :** Formation prise en charge par l'OPCO de branche.

**Public en reconversion ou salariés en professionnalisation :** Tarif horaire entre 14€ et 18€. Possibilité de prise en charge financière totale ou partielle en fonction des droits acquis et du statut (demandeur emploi, salarié, stagiaire de la formation professionnelle...).

100 % Taux de réussite aux examens\*\*

100 % Taux de satisfaction\*\*

80 % Taux d'insertion\*\*\* dont 20% en poursuite d'étude\*\*\*

11,1 % Taux de rupture\*\*

## QUALITÉS & PROFIL REQUIS

Aisance relationnelle et sens du contact

Capacité d'adaptation et d'organisation

Esprit d'initiative

Bonne présentation

Facilité à manier les chiffres

Bonne résistance physique

Ouverture d'esprit

## ENTREPRISES CONSEILLÉES

Grande, moyenne et petite surfaces

Magasin spécialisé

Nous consulter



## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & ÉVALUATIONS

- Alternance d'apports théoriques et de mises en situation
- Participation à des projets pédagogiques
- Contrôles réguliers de connaissances, notamment par des examens blancs et des mises en situation pratiques
- Examens en CCF
- Livret d'apprentissage entre l'apprenant, l'entreprise et le CFA
- Visite en entreprise par l'enseignant tuteur
- Séance de tutorat à chaque période au CFA
- Conseils de classe et bulletins de notes avec l'avis de l'équipe pédagogique
- Épreuves ponctuelles en fin de formation



## MOYENS TECHNIQUES

- Plateaux techniques équipés
- Salles de formation
- Centre de ressources



## POURSUITES D'ÉTUDES

La formation a pour objectif l'insertion professionnelle.

D'autres poursuites d'études sont possibles. Consultez le site de l'Onisep.



## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Vendeur dans un commerce alimentaire de proximité sédentaire ou non sédentaire
- Vendeur dans un rayon de produits frais de la grande distribution

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

CMA Formation Bretagne souhaite favoriser et sécuriser l'insertion des personnes en situation de handicap dans le monde professionnel. Les locaux sont aménagés pour accueillir des personnes à mobilité réduite. Contactez-nous.



## NOUS CONTACTER

### CMA FORMATION DINAN-AUCALEUC

cmaformation-dinan@cma-bretagne.fr • 02 96 76 27 37

### CMA FORMATION SAINT-BRIEUC - PLOUFRAGAN

cmaformation-saintbrieuc@cma-bretagne.fr • 02 96 76 27 27

### CMA FORMATION QUIMPER

cmaformation-quimper@cma-bretagne.fr • 02 98 76 46 35

### CMA FORMATION FOUGÈRES

cmaformation-fougères@cma-bretagne.fr • 02 99 05 45 55

### CMA FORMATION RENNES-BRUZ

cmaformation-rennes@cma-bretagne.fr • 02 99 05 45 55

### CMA FORMATION SAINT-MALO

cmaformation-saintmalo@cma-bretagne.fr • 02 99 05 45 55

### CMA FORMATION VANNES

cmaformation-vannes@cma-bretagne.fr • 02 97 63 95 10