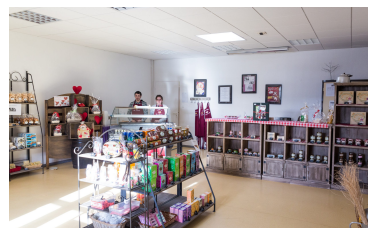




MENTION COMPLÉMENTAIRE VENDEUR CONSEIL EN ALIMENTATION



LIEU DE LA FORMATION

LYCÉE PROFESSIONNEL PAUL BERT
73 RUE BOURGNEUF
64100 BAYONNE

PUBLIC CONCERNÉ

Apprentis ou salariés en contrat de professionnalisation.

PRÉ-REQUIS

Candidats titulaires du CAP « Equipier polyvalent du commerce », Production et Service en Restauration, du Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente.
Autres candidats : nous consulter

DÉBUT DE LA FORMATION

16/09/2024

DÉTAILS DATE DE LA FORMATION

Rentrée 2024

MODALITÉS DE FINANCEMENT

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Formation en alternance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le vendeur conseil en alimentation exerce sa démarche commerciale dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité des denrées alimentaires. Le titulaire de la MC est capable de :

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.
Il assiste le responsable de l'unité de vente.

CONTENU DE LA FORMATION

Bloc de compétences 1 : 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

Bloc de compétences 2 : Mettre en œuvre, 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 œuvre des animations commerciales
Participer à la communication commerciale digitale
Présenter et mettre en œuvre des outils de fidélisation
Finaliser la prise en charge personnalisée du client
Identifier le type de réclamation et proposer une solution adaptée

Biotechnologie et sciences alimentaires

Gestion

Connaissance des terroirs et des produits locaux

Anglais - Espagnol professionnels

Pédagogie par projet

CONDITIONS DE FORMATION

Durée : 1 an en contrat d'apprentissage
Formation en alternance

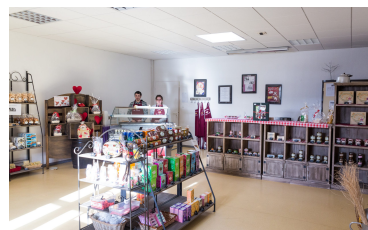
VOS CONSEILLERS DE L'AGENCE DU PAYS BASQUE

Florence FRANCKE
Conseillère - Agence de
Bayonne
florence.francke@greta-cfa-
aquitaine.fr
05 59 52 98 47
06.44.38.04.39

Florence JACOB
Assistante de formation
florence.jacob@greta-cfa-
aquitaine.fr
09 71 04 64 43



MENTION COMPLÉMENTAIRE VENDEUR CONSEIL EN ALIMENTATION



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves en CCF : Contrôle Continu

CONDITIONS D'ADMISSION

Recrutement sur dossier et entretien

PROFIL DES INTERVENANTS

Les formateurs sont des intervenants professionnels et des professeurs en vente du lycée professionnel Paul Bert, habilités par l'Éducation Nationale à préparer au diplôme, à mettre en œuvre les C.C.F et à faire passer toutes les épreuves.

VOS CONSEILLERS DE L' AGENCE DU PAYS BASQUE

Florence FRANCKE
Conseillère - Agence de
Bayonne
florence.francke@greta-cfa-
aquitaine.fr
05 59 52 98 47
06.44.38.04.39

Florence JACOB
Assistante de formation
florence.jacob@greta-cfa-
aquitaine.fr
09 71 04 64 43