

Certificat de Qualification Professionnelle

VENDEUR CONSEIL EN PRODUITS BIOLOGIQUES



CFPPA
CENTRE DE FORMATION
POUR ADULTES

Objectifs de la formation :

- Identifier et décrire les principes de l'agriculture biologique, ses différents modes de production, les labels existants
- Identifier, connaître et valoriser les produits bio selon les cinq rayons : ultra-frais, fruits et légumes, épicerie, éco-produits, soins et jardins.
- Réceptionner, stocker et conserver les produits bio
- Présenter et mettre en scène les produits bio en magasin
- Réaliser un acte de vente
- Conseiller et informer le client en fonction de ses besoins
- Organiser et gérer l'unité de vente et ses équipements
- Appliquer les règles d'hygiène et sécurité alimentaire
- Travailler en toute sécurité

Public concerné :

- Adultes salariés, ayant un projet professionnel défini et souhaitant acquérir une qualification ou se reconvertir dans le secteur de la vente et du conseil de produits biologiques
- Demandeurs d'emploi inscrits à Pôle emploi avec un projet professionnel validé par un prescripteur (Pôle Emploi, Mission Locale, Cap Emploi)

Conditions d'accès :

- 16 ans et plus
- Avoir un projet professionnel dans le domaine de la vente
- Réussite au test de pré-requis
- Dossier de candidature et entretien de motivation

Financement :

- Congés Individuel de Formation ou Période de professionnalisation pour les salariés en emploi
- Entreprise par le biais du Contrat de professionnalisation
- Autres financements (Pôle Emploi, financements personnels)



Les « plus » de la formation :

- **Formation HACCP** : Certificat en hygiène alimentaire
- **Certificat SST** : Sauveteur Secouriste du Travail

Déroulement :

Capacité d'accueil : 12 stagiaires

Durée moyenne totale :

- En centre de formation : 420 heures
- En entreprise : A définir en fonction du statut

Dates : Septembre 2018 à juin 2019

CFPPA - CENTRE DE FORMATION POUR ADULTES
95, rue de Turenne - 90300 VALDOIE
Tél. : 03 84 58 49 62
cfppa.valdoie@educagri.fr

WWW.VALDOIE-FORMATION.FR



CONTENU DE LA FORMATION

Les contenus de la formation ainsi que les évaluations s'articulent autour de situations professionnelles

Agriculture biologique	<p>Ce module organisé en début de formation vous permet de définir l'agriculture biologique (AB) :</p> <ul style="list-style-type: none"> ♦ La compréhension des différents cahiers des charges ♦ les différents modes de production en AB ♦ La comparaison des impacts de l'agriculture conventionnelle et AB
Vente et Conseil	<p>Vous appréhendez les différentes techniques commerciales que sont l'accueil, l'analyse de la demande, l'orientation, la proposition de produits, l'argumentaire et enfin l'encaissement. Un temps spécifique sera consacré à la communication en lien avec la gestion de litiges.</p> <p>En parallèle, vous découvrez comment renseigner le client sur la composition, les qualités, les modes de conservation et les précautions d'usage du produit. L'apport de conseils sur les modes de consommation ou d'utilisation des produits, l'offre de services annexes finaliseront votre professionnalisation pour ce module.</p> <p>Le magasin Valdoie Jardin (vente de produits locaux en circuits courts) de l'établissement servira de support à vos apprentissages et mises en situation.</p>
Organisation /et gestion de l'unité de vente	<p>L'efficacité est l'enjeu de ce module qui vous conduit à une gestion optimale de votre temps de travail, il vous apporte les techniques nécessaires à la gestion financière et commerciale de l'unité de vente (dont gestion de stocks). Vous abordez également l'utilisation et la maintenance du matériel et des installations.</p>
Univers : ♦ Ultra-frais ♦ Fruits et légumes ♦ Ecoproduits ♦ Epicerie ♦ Soins ♦ Jardins	<p>Pour chacun de ses 6 univers, vous appréhendez comment :</p> <ul style="list-style-type: none"> ♦ Identifier, connaître et valoriser les produits ♦ Contrôler les produits réceptionnés ♦ Adapter les méthodes de conservation et/ou de stockage ♦ Réaliser l'emballage et l'étiquetage des produits ♦ Présenter et animer le produit en magasin <p><i>Le thème de la poissonnerie sera également abordé dans l'univers Ultra-frais. Il permettra d'aborder la gestion des ressources marines, l'aquaculture continentale et la mise en valeur de ces produits. La viticulture, la viniculture et les boissons alcoolisées bio feront également l'objet d'un sous-module de l'Univers Epicerie.</i></p>
Législation et réglementation	<p>La connaissance de la réglementation sur la conservation, la vente et l'étiquetage des produits est au cœur de ce module afin d'être en cohérence avec la réglementation du travail.</p>
Bonnes pratiques Hygiène et Sécurité	<p>Vous appliquez les règles d'hygiène et de sécurité alimentaire HACCP afin de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ♦ Respecter les règles d'hygiène dans l'unité de vente ♦ Contrôler l'état de propreté des zones de stockage et gérer les paramètres climatiques pour prévenir les situations à risques <p>Ce module intègre également la sécurité des personnes et des biens :</p> <ul style="list-style-type: none"> ♦ le respect des dispositifs et plans de mise en sécurité, ♦ l'application des consignes liées à la législation ♦ les règles de prudence au poste de caisse ♦ La prévention et gestion des litiges la connaissance et mise en œuvre des éco gestes au travail



Obtention du diplôme

Les épreuves de certification du CQP comprennent :

1. Un questionnaire à choix multiples
2. Une préparation spécifique
3. Une simulation de vente
4. Un entretien avec la commission d'évaluation

Le CFPPA met à disposition de la commission d'évaluation les épreuves, avis du tuteur, livret de suivi et avis de l'organisme de formation).

Renseignements et inscription

Contactez-nous au **03 84 58 49 62** aux heures d'ouverture de l'accueil :

8h-11h30 et 13h-16h30 du lundi au vendredi

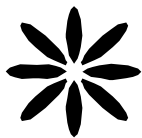
ou par mail : cfppa.valdoie@educagri.fr en joignant un curriculum vitae

Formation cofinancée par le Conseil Régional
de Bourgogne - Franche-Comté et le Fonds
Social Européen



REGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTE

avec le Fonds social européen (FSE)



Fiche Métier :

Vendeur Conseil en Produits Biologiques

Vendeur Conseil en Produits Biologiques : avant tout commerçant, ce spécialiste se distingue par ses connaissances des caractéristiques spécifiques des produits qu'il commercialise, des techniques de production et de manière plus générale, ses connaissances de la filière des produits biologiques. Il participe à la gestion quotidienne du commerce dans le respect de la qualité et de la réglementation

ACTIVITÉS

- Vente et Conseil de produits biologiques
- Gestion financière de l'unité de vente
- Organisation de l'unité de vente
- Commande de produits, réception et stockage
- Commandes spécifiques des clients
- Hygiène, sécurité alimentaire et environnement

CONDITIONS DE TRAVAIL

Les entreprises de la branche professionnelle exercent l'un des 5 métiers du commerce alimentaire de détail : la crèmerie-fromagerie, l'épicerie, la vente de vins et alcools, la vente de produits biologiques et la vente de fruits et légumes.

Le Vendeur Conseil en Produits Biologiques exerce son métier dans des espaces de vente dédiés au commerce de produits biologiques alimentaires et non alimentaires, sédentaire ou non (implantation sur les marchés).

Les entreprises de la branche professionnelle sont à plus de 85% des entreprises de moins de 10 salariés. Le Vendeur-Conseil en Produits Biologiques est placé sous l'autorité d'un responsable désigné.

CARRIERES ET DEBOUCHÉS

Le métier est en pleine expansion.

Un vendeur expérimenté, possédant des notions de gestion et comptabilité, peut accéder à des postes d'adjoint ou de gérant de magasin. Il peut aussi devenir responsable des achats ou responsable qualité.

QUALITÉS REQUISES

- Adhérer à une démarche globale : santé, goût, respect de l'environnement, commerce équitable...
- Etre doté d'un bon relationnel, aimer dialoguer (écouter) et conseiller

FORMATION

Scolaire, par apprentissage ou continue :

CAP EVS (Employé de vente spécialisé), option A : produits alimentaires

CAP ECMS (Employé de commerce multi-spécialités)

Mention Complémentaire Vendeur spécialisé en alimentation

Bac Pro Commerce

Bac Pro A Vente et conseil qualité en produits alimentaires

Bac Pro AG Technicien conseil et vente de produits alimentaires

BTSA Technique de commercialisation de produits alimentaires

CQP Vendeur-Conseil en produits biologiques

CQP Adjoint au responsable de magasin en produits biologiques

CQP Responsable de magasin en produits biologiques

CQP Gestionnaire d'entreprise commerciale