

VENDEUR CONSEIL EN ALIMENTATION (1 an)

(Certificat de Spécialisation *CAP+1*)

ACCÈS A LA FORMATION

CAP (diplôme de niveau 3) :
- Equipier Polyvalent de Commerce ;
- Production et Service en Restaurations ;
- Métiers de l'Agriculture ;
- Boucher ; - Charcutier traiteur ;
- Boulanger ; - Chocolatier confiseur ; - Pâtissier ;
- Crémier-fromager ;
- Cuisine ;

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du Certificat de Spécialisation « 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.

MISSIONS

Le titulaire du Certificat de Spécialisation occupe un emploi de Vendeur-conseil ou de Vendeuse-conseil en alimentation.
Il (elle) assiste le responsable de l'espace de vente alimentaire ou du rayon « métiers traditionnels ».
Il (elle) s'inscrit dans une démarche commerciale active dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité sanitaire des denrées et des préparations alimentaires.
Et cela, dans le but de participer au développement d'une relation client personnalisée et durable.

MÉTIERS VISÉS

Vendeur dans des espaces de vente alimentaire de proximité, sédentaires ou non-sédentaire en :
- 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

dans des entreprises spécialisées, mono ou pluriactivités.



CONTENU DE LA FORMATION

- **ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL : 420 h en centre de formation**

Valorisation de l'offre de produits alimentaires dans le cadre d'une démarche qualité
- Approvisionnement en produits alimentaires
- Mise en valeur de l'offre

Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client
– Conseil et vente
– Développement de l'activité commerciale et fidélisation

FORMATION EN ENTREPRISE : 32 semaines environ (alternance)

aspect occitanie

QUALITÉS REQUISES

- Avoir une présentation soignée
- Avoir le sens du contact
- Aimer le travail en équipe
- Être dynamique et organisé
- Avoir des capacités manuelles et pratiques





