Conseiller·e de vente Alimentaire

Présentation Envergure

Depuis 1987 Envergure, favorise l'épanouissement professionnel de chacun, en accompagnant les différentes phases de transitions, d'évolution de nos candidats par le biais de nos solutions faites sur mesure, en revendiquant le Travail pour Tous.
Filiale du Groupe Actual, nous pensons que le travail est une force pour tous. Notre devise « Construisons ensemble votre travail » reflète notre vision selon laquelle la valeur travail est indissociable d'un engagement humaniste.
Convaincus de l'utilité de notre action, nous accompagnons les hommes et les femmes pour qu'ils se réalisent dans le travail. Guidés par un esprit entrepreneurial et militant, nous mettons tout en œuvre pour réussir la rencontre entre les candidats et les entreprises.

Objectifs

En tant que conseiller de vente en produits alimentaires, vous accueillerez les clients, présenterez et recommanderez des produits, finaliserez les ventes et répondrez à toutes les questions des clients. Notre formation vous préparera à ce métier passionnant et à la satisfaction de la clientèle.

La formation permet :

- d'acquérir les savoirs théoriques et techniques du métier visé
- développer ses compétences transversales en lien avec le métier
- S'adapter aux évolutions métiers en se spécialisant dans la vente en rayon alimentaire
- de valider les compétences professionnelles et transversales visées pour obtenir la certification partielle (CCP2) du Titre Professionnel Conseiller de Vente

Présentation des certifications

Titre Professionnel : Conseiller de vente - CCP2

- Code : RNCP37098BC02
- Niveau de qualification : niveau 4
- Date d'enregistrement : 25/01/2023
- Date d'échéance de l'enregistrement : 25/01/2028
- Certificateur : Haut Commissariat de la République en Polynésie Française

Pour obtenir la certification partielle visée (CCP2), vous devez satisfaire aux épreuves prévues conformément au référentiel d'évaluation accessible sur ce site.

le Titre professionnel Conseiller de vente étant composée de deux CCP. Vous avez la possibilité de vous présenter au CCP1 restant à valider, dans la durée limite de validité du titre professionnel.

Retrouvez toutes les informations sur la certification, les équivalences et passerelles sur la fiche RNCP accessible directement sur le site France Compétences.

Contenu pédagogique

COMPÉTENCES TRANSVERSES
1 - Développer ses compétences douces
2 - Mobiliser les compétences clés du numérique
3 - Booster son employabilité
4 - Sensibilisation à la transition écologique

COMPÉTENCES METIER
Selon le référentiel du Titre Professionnel visé

CCP 2 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expériencxe client

Spécialisation rayon alimentaire
- S'approprier les règles d'hygiène et de sécurité alimentaire
- Maitriser la coupe de produits frais
- Maîtriser la cuisson des produits alimentaires
- Réaliser des plateaux de produits frais

PRÉPARATION À L'EXAMEN / DOSSIER PROFESSIONNEL

Présentation du / des métiers visés

Vous pourrez notamment travailler dans des grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, les grands magasins, les boutiques ainsi que les négociations inter-entreprises.

Plusieurs types d'emplois s'offrent à vous grâce à cette formation. Vous pourrez ainsi exercer les métiers suivant:
- vendeur rayon alimentaire
- vendeur expert / technique
- vendeur conseil
- conseiller de vente

Retrouvez toutes les informations sur les débouchés sur la fiche RNCP accessible directement sur le site France Compétences.

Suite à la formation, il est possible de poursuivre vers une formation de niveau 5 de type Bac+2 comme par exemple le Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande (**RNCP37455**).

Public cible

Personnes à la recherche d'un emploi, inscrites ou non à France Travail.

Prérequis

Prérequis généraux :

- Niveau 3 (CAP, BEP)
- Bonne compréhension écrite et orale
- Bonne élocution

Exigences métier :

- Accepter de travailler en horaires décalés, week-end et jours fériés
- Avoir le sens de l'organisation
- Être méthodologique
- Respecter les règles
- Avoir l'esprit d'équipe
- Avoir des qualités relationnelles (discrétion, honnêteté, amabilité)
- Savoir s'adapter (situations de travail, rythmes d'activité…)
- Garantir une exécution rapide et de qualité

Durée

TOTAL 378 heures

- 238 h en centre de formation
- 140 h en entreprise

Modalités d'accès

Inscription possible via :

- France travail
- Site web envergure : lien direct vers la formation

https://www.envergure.eu/formations/professionnel-de-la-vente-specialisee-dans-les-produits-alimentaires/

Dès votre candidature, vous êtes contacté pour participer à une réunion d'information collective, passer des tests d'entrée en formation ainsi qu'un entretien individuel de motivation et de positionnement

Délais d'accès

1 mois ou selon dispositif de financement

Modalités pédagogiques

Les parcours de formation sont proposés selon les modalités suivantes :

- Ateliers collectifs en présentiel et/ou distanciel
- Ateliers tutorés
- Accompagnement individuel
- Méthodes actives et participatives
- Transmission et expérimentation concrète

- Autoformation

Modalités Techniques

- Salle de formation équipée d'un vidéo projecteur ou d'un écran
- Salle informatique avec logiciels : Word, Excel…
- Plateforme LMS

Plateau technique :
Magasin factice, têtes de gondoles, produits factices, stock entreposé dans une réserve, caisse, logiciel caisse, salle pour simulation d'entretien d'embauche…

Modalités de suivi et d'accompagnement

Le formateur accompagne les travaux individuels et de groupe, évalue la compréhension en cours de formation, réalise les ajustements en termes d'individualisation.
Les outils de suivi et d'accompagnement :

- Feuilles de présences signées par demi-journée
- Évaluations en Cours de Formation tout au long du parcours
- Bilan intermédiaire
- Questionnaire de satisfaction

Profil des intervenants

Formateurs professionnels issus du secteur du commerce, de la vente et de la distribution

Modalités d'évaluation

- Contrôles de connaissances réguliers via des évaluations formatives et sommatives
- Exercices d'application
- Livret pédagogique

Dates de la formation

Les dates des sessions sont communiquées lors des Informations Collectives

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessibilité aux personnes handicapées
Pour tout besoin spécifique nécessitant une adaptation de la formation, nous vous invitons à contacter le référent handicap : referent.handicap@envergure.eu

Indicateurs de performance

Nombre de candidats :

1 candidats formés en 2024

Réussite à la certification :

100% (1 candidat présenté)

Insertion globale dans l'emploi*:

Au niveau national 5 apprenants sur 10 sont en emploi salarié 6 mois après leur sortie de formation

*source : https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/

Tarifs

Formation conventionnée dans le cadre du Programme Régional de Formation pour l'Emploi IDF (PRFE) et gratuite pour les bénéficiaires.

Région îledeFrance

Lieu de formation

Centre Envergure Ile de France
Les lieux sont communiqués lors des Informations Collectives.

Contact

Responsable Pédagogique

Mme Romaine TRIVAL romaine.trival@envergure.eu