



MODULE DE SPECIALISATION VENTE DE PRODUITS FRAIS

☀ MÉTIERS VISÉS

Conseiller de vente en produits alimentaires
Employé de rayon alimentaire
Employé polyvalent du commerce
Employé de vente/ Employé libre- service alimentaire

☀ LIEUX D'EXERCICE

Commerce de gros
Commerce/grande distribution
Discount
Boutique, commerce de détail
Grande Surface
Spécialisée
Hypermarché
Supérette
Supermarché

☀ PUBLIC ET PRÉREQUIS

Sans diplôme requis.
Expérience professionnelle dans le domaine du commerce
Savoir lire et écrire, maîtrise des 4 opérations
Projet professionnel confirmé
Goût et aptitude pour la relation commerciale
Etre inscrit à Pôle Emploi pour les formations financées par la région



☀ MODALITÉS-DELAIS D'ACCES

Sur prescription des partenaires de l'emploi et du conseil régional Hauts de France
Candidature spontanée
Entrée en formation entre 10 jours et 65 jours après entretien et complétude du dossier.

☀ OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉS

Permettre aux candidats :
-D'acquérir un savoir- faire professionnel précis, attendu sur le marché du travail.
-D'appliquer les techniques de vente traditionnelle (vente, conseils et animation du rayon, préparation des commandes, fidélisation des clients)
-de préparer des produits destinés à la vente
-d'appliquer les règles d'hygiène, sécurité et les réglementations liées aux produits frais
-de Réceptionner et stocker les marchandises
-de Préparer et savoir utiliser les outils
-de valoriser le rayon par une présentation des produits.

☀ MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cours magistraux – Exercices pratiques et interactifs
Mise en situation professionnelle.
Les activités sont progressives et permettent à chacun de valoriser ses savoirs en évitant toute situation d'échec.
Identification d'un tuteur en entreprise
Formation en présentiel et distanciel selon situation sanitaire

☀ MOYENS D'ENCADREMENT

2 formateurs titulaires d'un master 2
1 formateurs titulaire du TP formateur spécialisé en commerce alimentaire.

☀ DURÉE

Centre : 210 H
Entreprise : 140 H

☀ NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum : 12 - Maximum : 15

☀ DATES DE LA FORMATION

DU 01/10/2021 AU 17/12/2021

REUNIONS D'INFORMATION

Le 03/09/2021 14 H - Le 10/09/2021 14 H
Le 17/09/2021 14 H - Le 24/09/2021 14 H

☀ MODALITÉS D'ÉVALUATION

Test de positionnement
Evaluation en cours de formation
Evaluation en fin de formation
Attestation de fin de formation

☀ TARIF

Financement de la formation à concurrence de 1354 ,50 € par la Région Hauts de France.
Pendant la formation : rémunération par pôle Emploi ou Région selon situation.

☀ LIEU

AREP ETAPLES- 30 RUE DES BERCEAUX
62630 ETAPLES/MER

☀ NIVEAU DE PERFORMANCE ET D'ACCOMPLISSEMENT DE LA PRESTATION

2019/2020
0

* nouvelle formation mise en place par l'organisme
- Taux de satisfaction stagiaires : 100 % des stagiaires satisfaits par l'ensemble des formations dispensées

☀ ACCESSIBILITE DES LOCAUX

Locaux conformes à la réglementation E.R.P. accessibles aux personnes à mobilité réduite

CONTACT

Marlène LANNOY
/03.21.94.57.36

Responsable UFA /Référente qualité
marlenelannoy@wanadoo.fr

Uniquement
Sur rendez-
vous aux dates
prévues

03.21.94.57.36



PROGRAMME

➤ **Module 1. Accueil /évaluation**

- Accueil et sécurisation du parcours de formation
- Evaluation initiale afin d'adapter si nécessaire un parcours individuel de formation

➤ **Module 2. Définition de la profession**

- La fonction Vendeur (se) produits frais et la notion de service associée.

➤ **Module 3 : Hygiène**

- Connaître les modes et les moyens de conservation
- Entretenir un point de vente
- Plan des risques alimentaires
- Sensibilisation aux gestes et attitudes respectant le développement durable

➤ **Module 4 : Les familles de produits**

- Charcuterie /fromage /rayon traiteur
- Produits carnés
- Fruits et légumes
- Boulangerie, pâtisserie
- Produits de la mer

➤ **Module 5 : Gestion des stocks en produits frais**

- Gestion physique
- Outils de contrôle - codes EAN
- La rotation des produits
- La Gestion des (invendus) la démarque

➤ **Module 6 : valorisation des produits**

- La transformation, la présentation et la valorisation des produits frais, Théâtralisation du rayon.

➤ **Module 7 : Techniques de vente**

- Les étapes de la vente dont la vente additionnelle et la notion de service

➤ **Module 8: Intégration en entreprise**

- Techniques de recherche d'emploi et préparation à l' intégration en entreprise Période d'application en entreprise obligatoire (140 heures)

➤ **Suite de parcours**

Cette formation permet un accès direct à l'emploi, mais elle permet aussi de poursuivre les études vers un diplôme éducation nationale ou un titre professionnel du Ministère du Travail.

Selon votre niveau d'entrée en formation : Poursuite de parcours dans le secteur du commerce de niveau 3 (CAP/BEP), 4 BAC) ou niveau 5 (BTS) en alternance ou par un titre reconnu par le ministère du travail et de l'emploi:

- Titre Pro employé commercial en magasin niveau 3
- Titre pro responsable de rayon ou vendeur conseil en magasin niveau 4
- Titre pro manager d'unité marchande niveau 5

➤ **Insertion professionnelle**

L'employé de commerce /vendeur en produits frais peut être embauché comme employé de grande surface, employé de libre-service dans un rayon traditionnel, employé de rayon produits frais, vendeur en alimentaire dans les commerces de proximité.....