

FICHE FORMATION - CS

CS Vendeur conseil en alimentation

Apprentissage – formation en alternance

Public concerné, prérequis, conditions d'accès

- Vous êtes titulaire d'un CAP (ou tout autre diplôme de niveau 3)
- Vous avez entre 15 ans et 29 ans*
- Vous souhaitez
 - Apprendre un métier
 - Obtenir un diplôme professionnel reconnu
 - Alternier entre l'établissement de formation et l'entreprise
 - Sécuriser votre parcours de formation
 - Acquérir une première expérience en entreprise et vous insérer plus rapidement dans la vie professionnelle

Entrées / sorties permanentes pour une durée minimum de 6 mois (positionnement réalisé par l'établissement de formation)

*Sans limite d'âge pour le statut RQTH (reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé), créateur ou repreneur d'entreprise, sportif de haut niveau.

L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage.

Durée de la formation : sauf conditions particulières : le contrat est conclu pour 1 an (12 semaines de formation (420) heures) par an au sein du lycée pendant la période scolaire.

Résumé de la formation :

Le CS Vendeur conseil en alimentation forme des professionnels capables d'accompagner les clients dans leurs choix alimentaires, tout en maîtrisant les produits, les normes d'hygiène et les techniques de vente.

La formation allie théorie et pratique dans les domaines de la vente, de l'alimentation et du service à la clientèle.

Elle s'adresse aux personnes souhaitant se spécialiser dans le commerce alimentaire, notamment en grande surface, magasin spécialisé ou marché traditionnel.

Elle prépare à exercer un métier en contact direct avec les clients dans un environnement dynamique.

Métiers visés : (4 métiers maximum) (source France compétences, types d'emplois accessibles)

Vendeur conseil en rayon alimentaire

Employé de commerce alimentaire spécialisé

Conseiller de vente en magasin bio ou spécialisé

Agent de vente en marché traditionnel

Résumé du métier (source France Compétences secteur d'activités):

Le vendeur conseil en alimentation conseille les clients sur les produits alimentaires, met en avant les caractéristiques des marchandises et réalise des dégustations.

Il est garant de la qualité des produits, de leur présentation et veille au respect des normes d'hygiène.

Il travaille souvent dans les rayons frais ou spécialisés (boucherie, poissonnerie, fromagerie, épicerie fine...).

Ce métier demande une bonne connaissance des produits, un excellent relationnel et une capacité à travailler en équipe.

Objectifs (source FC objectifs et contextes de la certification) :

Acquérir les compétences nécessaires à la vente de produits alimentaires.

Apprendre à conseiller et fidéliser une clientèle exigeante.

Maîtriser les règles d'hygiène et de sécurité alimentaire (HACCP).

Savoir organiser et gérer un espace de vente alimentaire.

Développer des compétences en communication clientèle.

Être capable de présenter et promouvoir les produits alimentaires.

Connaître les spécificités des différents types de produits alimentaires.

Apprendre à utiliser les outils de caisse et de gestion de stocks.

Comprendre les attentes du consommateur en matière d'alimentation.

Préparer à l'exercice d'un métier dans le secteur de la distribution alimentaire.

Contenus (source FC compétences attestées) :

Modules principaux :

Techniques de vente et accueil client : 50 h

Connaissance des produits alimentaires : 60 h

Hygiène et sécurité alimentaire (HACCP) : 30 h

Communication et relation client : 40 h

Gestion de rayon et logistique : 30 h

Prérequis pour intégrer la formation

Avoir un niveau scolaire minimum équivalent à la classe de 3e.

Justifier d'une expérience professionnelle ou d'une formation dans le domaine commercial ou alimentaire (souhaitable mais non obligatoire).

Être motivé pour travailler dans le secteur alimentaire et en contact avec le public.

Être apte à suivre une formation en alternance ou en présentiel selon les modalités proposées.

Coût :

Éligible à une prise en charge par l'opérateur de compétences de l'entreprise formatrice, la formation est **gratuite** pour l'apprenti,

Pour les employeurs du secteur public contactez l'établissement de formation.

Poursuite d'étude :

Le CS est conçu dans un objectif d'insertion professionnelle.

Modalités et délai d'accès à la formation :

Le contrat d'apprentissage porte mention de la date du début de l'exécution du contrat d'apprentissage. La date de début de la formation pratique chez l'employeur et de la période de formation ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. (Article L6222-12 du code du travail).

Validations(s) : Diplôme du ministère de l'Education nationale de Niveau 3 (CS)
+ d'informations sur cette certification en cliquant sur le lien suivant :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37105/>

Conditions de déroulement de la validation du diplôme conformément au référentiel d'examen.

Code(s):

NSF **221** – ROME **D1106**

FORMACODE **34525** – RNCP**37105**

Enseignants certifiés Education Nationale, formateurs Bac +3 avec une expérience significative en formation, intervenants professionnels.

Formateurs expérimentés dans l'individualisation des apprentissages.

Renseignements et inscriptions :

IFPRA - Pôle valorisation de l'offre de formation 2, rue du docteur Fleury | 76130
Mont Saint Aignan ifpra-valo@ac-normandie.fr <https://ifpra-normandie.fr> (Nos
formations > Apprentissage)

<https://cfa-aca-normandie.ymag.cloud/index.php/preinscription/>

Dénomination : IFPRA - Institut de Formation Professionnelle en Région
Académique / IFPRA - Numéro de déclaration d'activité : 23 76 P0090 76 | N° SIRET :
18760909400029 | CODE NAF : 8559A