

CQP CONSEILLER VENDEUR PRODUITS ALIMENTAIRES
certification professionnelle-
code RNCP-38245



TYPE DE FORMATION

LIEU DE FORMATION : ABCI FORMATION 14 rue de la galère-72000 Le Mans.

MODALITÉS ET DURÉE DE LA FORMATION	<p>Formation en contrat de professionnalisation prise en charge par les OPCO- 1 jour par semaine en formation de 9 h à 17 h 30 (7h50)</p> <p>Formation gratuite pour les salariés en contrat d'alternance. Rémunération par l'entreprise de 55% à 80% pour les moins de 26 ans (voir les conditions) rémunération à 100% du SMIC pour les plus de 26 ans.</p> <p>Durée de 6 à 9 mois (180 h à 270 heures de formation)</p> <p>Formation adultes et plus de 16 ans.</p>
ADMISSION	<p>Formation tout au long de l'année, entrée et sortie permanente</p>
ACCESSIBILITÉ	<p>Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap</p>

NIVEAU D'ENTREE ET PRE-REQUIS	Etre âgé de 16 ans minimum au moment de la signature du contrat de professionnalisation
	Aucun diplôme exigé

LE PARCOURS

Les perspectives à l'issue de la formation- CDD-CDI en magasin traditionnel ou grandes et moyennes surfaces magasins

- Former les publics aux métiers du commerce et de la grande distribution.
- La mise en œuvre de ce contrat permet aux bénéficiaires d'acquérir une certification professionnelle (Code RNCP 38245-France competence)

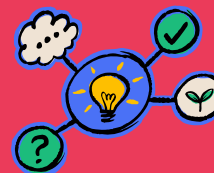
TYPES D'EMPLOIS ET DEBOUCHES

EMPLOYES DE MAGASIN- employés de rayon, conseiller-vendeur magasin, en grandes et moyennes distribution

- l'accueil de la clientèle et la fidélisation
- la vente des produits et des services au sein d'un point de vente
- le conseil client
- la gestion des rayons, de l'approvisionnement et des stocks
- réceptionner la marchandise et réaliser les opérations d'inventaire

Dans les entreprises de distribution alimentaires et spécialisées- commerce traditionnel (GSA-GSS-magasins traditionnels-épicerie-primeur-boulangerie-pâtisserie)

LA FORMATION



COMPÉTENCES CLÉS	<p>Savoir appliquer les techniques de vente</p> <p>savoir gérer son stress et ses émotions pour parfaire sa communication</p> <p>Appliquer les gestes et postures appropriés aux métiers du commerce</p>
MÉTHODES PÉDAGOGIQUES	<p>Formation en présentiel- groupe de 10 à 15 personnes en salle</p> <p>pédagogie dans le mouvement alternant apports théoriques et mise en situation-ateliers de travail -temps de travail en autonomie-réalisation d'un dossier à présenter en entreprise et au tuteur.</p>

OBJECTIFS	PRÉPARER LES BÉNÉFICIAIRES A EXERCER LE MÉTIER D'EMPLOYÉ DE COMMERCE (GSA-GSS-COMMERCE TRADITIONNEL)
	<p>Accompagner les alternants dans leur insertion professionnelle à l'issue de la formation</p> <p>Préparer les salariés à l'obtention de la certification professionnelle</p>

LES QUALITÉS REQUISES

FAIRE PREUVE DE CONCENTRATION, DE RIGUEUR ET POSSÉDER UNE BONNE CONDITION PHYSIQUE

- résistance aux stress
- être souriant et à l'écoute
- savoir travailler en équipe
- effectuer les activités de manutention

MODALITÉS DE LA CERTIFICATION ET DES ÉVALUATIONS

ÉVALUATION ET SUIVI

- la certification s'obtient après la réalisation des heures de formation (grille d'évaluation établie par la CPNE)
- des bilans intermédiaires sont réalisés en entreprise
- un dossier de travail et projet est réalisé tout au long du parcours formation pour favoriser l'insertion professionnelle et développer les capacités de curiosité professionnelle.
- attestation des heures de formation réalisées

PROGRAMME DE FORMATION (voir fiche détaillée)