

## FICHE FORMATION

### « CQP Vendeur-Conseil en Epicerie »

#### PRE-REQUIS :

- Niveau prérequis : CAP/BEP
- Niveau souhaité : BAC

#### OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Former un professionnel de la vente possédant une connaissance des caractéristiques spécifiques des produits de l'épicerie pour une information juste et précise du consommateur :

- **Vendre** en utilisant les méthodes adaptées au type de clientèle
- **Conseiller sur les produits**, leurs spécificités, les techniques de production, de transformation et d'étiquetage.
- Respecter la **réglementation et le contrôle**
- Respecter les **règles d'hygiène** en vigueur
- Participer à la **gestion quotidienne** et à **l'animation du point de vente**

#### PARTICIPANTS A LA FORMATION :

- Les jeunes de moins de 26 ans
- Les demandeurs d'emploi de plus de 26 ans inscrits à Pôle Emploi
- Les salariés qui ont environ un an d'ancienneté dans la branche professionnelle

#### MODALITES PEDAGOGIQUES :

- Nombre de participants : minimum 10/maximum 15
- Cours en groupe, en face à face : utilisation de supports de cours théoriques, études de cas spécifiques, visites sur sites de production, simulations de vente, interventions de professionnels.

#### MODE D'EVALUATION *(en cours de formation\* & certification)*

EPREUVE	TYPE	DUREE	OBJECTIFS	CONTEXTE
QCM	ECRIT	22 min	Vérifier les connaissances du candidat.	65 questions projetées sur un écran
Entretien de Vente	ORAL	5 min	Vérifier la maîtrise des compétences professionnelles et s'assurer que le candidat a les attitudes professionnelles adaptées.	Mise en situation professionnelle
Entretien explicatif	ORAL	15 min		
Préparation spécifique	ORAL	15 min		

Lors de la certification, le jury se compose de professionnels de la branche de commerce alimentaire de détail et l'évènement est organisé par un représentant de la branche professionnelle.

*\*La formation est divisée en 3 périodes ; chacune d'elle se clôture par une évaluation identique à la certification finale et donne lieu à un compte-rendu écrit remis aux magasins et aux participants lors des suivis en entreprise.*

#### DUREE & LIEU DE LA FORMATION

- Durée de la formation : 12 mois maximum
- Nombre d'heures de formation: 420 heures
- Lieu de la formation: Centre de formation TREMPIN 84 - 813 Chemin du Périgord 84130 LE PONTET

# TREMLIN 84

## MODALITES D'ACCES A LA FORMATION

Présentation collective, tests, entretien(s) individuel(s)

Formules : contrat de professionnalisation (CDD ou CDI) ou période de professionnalisation\*.

Période d'essai : 1 mois

*\*Période de professionnalisation : réservée aux salariés qui bénéficient d'environ 1 an d'ancienneté dans la branche professionnelle et déjà en poste. Cette formule peut faire varier la durée de la formation.*

## REMUNERATION (hors période de professionnalisation)

Variable en fonction de l'âge, du diplôme initial du salarié et de la durée du contrat.

	Titulaire du BAC	Non-titulaire du BAC
Jeunes de 18 à 20 ans	Minimum 65% du SMIC	Minimum 55% du SMIC
	Allègement de charges patronales de sécurité sociale	
Jeunes de 21 à 25 ans	Minimum 90% du SMIC	Minimum 80% du SMIC
	Allègement de charges patronales de sécurité sociale	
Demandeurs d'emploi de plus de 26 ans	Minimum 100% du SMIC	
	Exonération de charges patronales de sécurité sociale pour les plus 45 ans.	

## TYPE DE VALIDATION

Le dernier jour de formation a lieu la certification :

En cas d'**avis favorable** de la part des membres du jury présents et après délibération des membres représentants de la branche professionnelle lors d'une réunion de CPNE, vous devenez titulaire du **Certificat de Qualification Professionnelle** (C.Q.P) «CQP Vendeur Conseil en Epicerie».

En cas d'**avis défavorable**, d'un ou plusieurs modules de formation, de la part des membres du jury présents et après délibération des membres représentants de la branche lors d'une réunion de CPNE, vous pouvez prétendre à repasser votre certification (uniquement pour les modules invalides) dans n'importe quel centre agréé par la branche professionnelle.

Certification délivrée par la Branche Professionnelle des Commerces Alimentaires de détail.

## NOUS CONTACTER

Mail (information) : [formationcqp@tremlin84.fr](mailto:formationcqp@tremlin84.fr)

Mail (inscription) : [vendeurconseil@tremlin84.fr](mailto:vendeurconseil@tremlin84.fr)

👉 En cas de demande d'individualisation de parcours de formation, merci de contacter l'accueil du centre de formation (par téléphone, par mail ou par courrier).

# TREMLIN 84

## PROGRAMME CQP VENDEUR-CONSEIL EN EPICERIE

### ▪ VENTE ET CONSEIL

Accueillir, écouter et orienter le client  
Proposer les produits en fonction d'une demande simple  
Effectuer une vente additionnelle  
Suggérer un produit de remplacement et de substitution  
Peser les produits  
Enregistrer et encaisser  
Effectuer le rendu monnaie  
Traiter et/ou transmettre les demandes du client  
Régler les litiges client  
Prendre congé du client  
Guider le client en lui proposant des produits adaptés à ses besoins en terme de qualité (surgelé, conserve, frais), de quantité et de budget  
Informé le client sur les modes de conservation du produit (température, luminosité, lieu et durée de stockage, emballage)  
Conseiller le client sur les modes de préparation, de cuisson et d'association des différents produits (recettes)  
Prendre les commandes  
Réaliser des commandes spécifiques (corbeilles, buffets, plateaux, coffrets)  
Proposer la livraison de produits  
Utiliser le vocabulaire technique du métier dans une langue étrangère  
Effectuer des livraisons à la voiture  
Informé sur les qualités nutritionnelles  
Informé sur les précautions alimentaires générales

### ▪ HYGIENE ET SECURITE ALIMENTAIRE

Appliquer les règles d'hygiène liées aux produits suivant le type d'activité (préparation, conservation, manipulation, vente)  
Avoir une tenue et une attitude de travail adaptée (individu)  
Maintenir l'état de propreté et de rangement de l'unité de vente  
Contrôler l'état de propreté des zones de stockage et les conditions de conservation (température, hygrométrie, ventilation)

### ▪ LEGISLATION ET REGLEMENTATION

Appliquer la réglementation sur la conservation des produits (DLC/DLUO) et la réglementation sur la vente  
Suivre la réglementation sur l'étiquetage des produits (traçabilité ...)  
Identifier les signes et les sigles de la qualité de l'origine des produits (SIQO)  
Connaître les sigles (SA, SARL, SCOP, EI, ...)  
Respecter la réglementation du travail (droit, convention collective, contrat de travail, règlement intérieur)

### ▪ ORGANISATION & GESTION DE L'UNITE DE VENTE

Gestion financière de l'unité de vente  
Gestion commerciale de l'unité de vente  
Gestion du matériel et des installations  
Mettre en route et initialiser les systèmes et les installations (frigo, machine de pesage, monte-charge, caisse, trancheur, ordinateurs, ...)  
Diagnostiquer les pannes et alerter les interlocuteurs adéquats  
Réceptionner la marchandise en pointant le bon de livraison  
Réassortir les rayons (rotation des produits, occupation de l'espace, « facing »)  
Effectuer une commande selon les instructions  
Proposer une commande en fonction des besoins en produits  
Gérer la relation fournisseur  
Réaliser l'inventaire et saisir les stocks  
Planifier son travail en respectant les missions, les consignes et le temps impartis

### ▪ LES PRODUITS DE L'EPICERIE

Identifier les différents produits associés aux 5 rayons et familles de produits, ainsi que les produits spécifiques  
Citer les modes de production des produits des 5 secteurs  
Distinguer les produits par leur origine, mentions et labels  
Décrire les saveurs et les caractéristiques organoleptiques des produits (visuelles, olfactives, gustatives)  
Contrôler la quantité, la qualité (casse, étiquetage, péremption, température, aspect, maturité, ...) et la traçabilité des produits réceptionnés  
Répartir les produits dans leur zone de stockage selon les règles et méthodes de conservation et de sécurité en vigueur (température, luminosité, inflammabilité, toxicité...)  
Appliquer les méthodes et techniques de conservation (rotation, rangement, ...) et maturation des produits  
Choisir l'emballage adapté à la taille et à la nature du produit (barquette, sachet, sac, carton, ...)  
Réaliser un pliage d'emballage spécifique au produit  
Préparer les produits au transport  
Réaliser l'étiquette du produit  
Vérifier la concordance entre étiquette et produit

### ▪ SECURITE ET ENVIRONNEMENT

Application des règles de sécurité et de santé au travail dans l'activité  
Mise en œuvre de la sécurité du personnel  
Mise en œuvre de la sécurité dans l'unité de vente et du client  
Hygiène et gestion de l'environnement