

FICHE FORMATION

« CQP Vendeur-Conseil en Primeur »

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 fruits et légumes 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	20 min	Vérifier les connaissances du candidat.	60 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	30 min de préparation + 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
	<i>Allègement de charges patronales de sécurité sociale</i>	
Jeunes de 21 à 25 ans	Minimum 90% du SMIC	Minimum 80% du SMIC
	<i>Allègement de charges patronales de sécurité sociale</i>	
Demandeurs d'emploi de plus de 26 ans	Minimum 100% du SMIC	
	<i>Exonération de charges patronales de sécurité sociale pour les plus 45 ans.</i>	

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 Primeur».

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

Mail (inscription) : 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).

PROGRAMME CQP VENDEUR-CONSEIL EN PRIMEUR

▪ 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
Proposer des produits en fonction de l'utilisation attendue, du goût du client et de la quantité souhaitée
Informier le client sur les modes de conservation du produit (température, luminosité, lieu et durée de stockage, emballage)
Conseiller le client sur les modes de présentation, préparation et cuisson des produits
Prendre les commandes
Réaliser des présentations et préparations spécifiques : corbeilles, buffets, produits préparés (légumes épluchés, coupés, prêts à consommer, à cuisiner)
Livrer les produits
Utiliser le vocabulaire technique du métier dans une langue étrangère
Informier sur les qualités nutritionnelles des produits (vitamines, fibres, sucres)

▪ HYGIENE ET SECURITE ALIMENTAIRE

Appliquer les règles d'hygiène spécifiques aux produits
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
Tenir et/ou clôturer la caisse
Gestion commerciale de l'unité de vente
Composer un prix 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 DU PRIMEUR

Reconnaître les différentes familles de produits (fruits à pépins, fruits à noyaux, agrumes, fruits rouges, fruits secs, fruits séchés, fruits exotiques, légumes racines, feuilles, fleurs, champignons, herbes aromatiques)
Distinguer les modes de production et la saisonnalité des fruits et légumes
Distinguer les produits en fonction de leurs origines, terroir et labels
Décrire et valoriser les produits au regard de leurs qualités gustatives, leur aspect et leur texture (maturité, saveur, parfum)
Contrôler la quantité et la qualité (calibre, maturité, qualités organoleptiques, aspect, ...) des produits réceptionnés
Répartir les produits dans leur zone de stockage selon les règles et méthodes en vigueur (accessibilité, espace, température, luminosité, humidification, ...)
Appliquer les méthodes et techniques de maturation et de conservation des fruits et légumes (rangement, prise en compte du poids, rotation)
Sélectionner et utiliser les supports matériels (meubles vitrine, accessoires, présentoirs) et les outils pour présenter les produits
Disposer les fruits et légumes pour mettre en valeur (harmonie des couleurs, esthétique, association de famille) en tenant compte de leur quantité, leur accessibilité et du type d'unité de vente
Promouvoir les produits suivant les saisons et les événements du calendrier
Choisir l'emballage adapté à la taille et à la nature du produit (barquette, sachet)
Préparer les produits au transport
Réaliser l'étiquetage 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