

FICHE FORMATION

« CQP Vendeur-Conseil en Produits Biologiques »

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 biologiques 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.

UNE EQUIPE DE FORMATEURS EXPERIMENTES :

Une formatrice en communication	Un manager métier Fruits et Légumes
Une formatrice en juridique	Une ancienne responsable de magasin bio
Une formatrice en anglais	Une naturopathe
Un formateur en hygiène et sécurité	Un ancien responsable de magasin en charge des DF
Une responsable de rayon frais traditionnel	Une responsable pédagogique en charge des DF
Un responsable secteur frais, sec, FL en GSA	

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	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.*

TREMLIN 84

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 TREMLIN 84 - 813 Chemin du Périgord 84130 LE PONTET

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 Produits Biologiques».

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 PRODUITS BIOLOGIQUES

■ VENTE ET FIDELISATION

Les fondements de l'agriculture biologique
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

■ VENTE ET CONSEIL

Proposer un produit répondant à l'utilisation attendue (hygiène de vie, propriétés gustatives, environnement...)
Informé le client sur les modes de conservation des produits (mode de stockage, température, luminosité, emballage et durée de conservation)
Conseiller le client sur les associations de produits, modes de cuisson, modes d'utilisation spécifiques et recettes
Proposer des services complémentaires aux clients (fiches techniques, fiches recettes, prise de commande, livraison, adresses utiles, conférences...)
Informé sur les qualités nutritionnelles des produits -
Informé sur les précautions alimentaires (gluten, lactose, indice glycémique, caséine, arachide...)

■ HYGIENE ET ENVIRONNEMENT

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)
Gérer les emballages, consommables et déchets de l'unité de vente en appliquant les règles de tri des déchets de l'entreprise (cartons, papier, verre, bois, plastiques et déchets organiques, emballages consignés)
Appliquer les règles de bonnes pratiques en matière de consommation d'énergie (eau, électricité, gaz)
Respecter les procédures de tri sélectif

■ LEGISLATION ET REGLEMENTATION

Etablir les procédures de tri sélectif
Suivre la réglementation sur l'étiquetage des produits (traçabilité...)
Identifier les signes et les sigles de la qualité et de l'origine des produits (SIQO) Ex : label, Catégories, AOC, AOP, Bio...
Connaître les sigles (SA, SARL, SCOP, EI...)
Respecter la réglementation du travail (Droit, Convention collective, Contrat de travail, Règlement intérieur)

■ GESTION DE L'UNITE DE VENTE

Gérer financièrement l'unité de vente
Tenir et/ou clôturer la caisse
Gérer la partie commerciale de l'unité de vente
Composer un prix de vente

Gérer le matériel et les installations

Mettre en route et initialiser les systèmes et les installations (frigo, machine de pesage, monte-charge, caisse, trancheur, ordinateur...)

Diagnostiquer les pannes et alerter les interlocuteurs adéquats

■ LES PRODUITS

Identifier les 5 rayons (secs, frais, fruits et légumes, santé et cosmétiques, écoproduits), les familles de produits associés aux secteurs et les produits spécifiques (sans gluten, sans lactose...)

Décrire les dispositifs réglementaires spécifiques des modes de production biologique

Définir le cahier des charges des différents labels biologiques équitables (Eurofeuille, Demeter, Nature et Progrès, Cosmébio, Max Havelaar...)

■ APPROVISIONNEMENT, STOCKAGE ET SOINS AUX PRODUITS

Contrôler la quantité et la qualité (état, casse, température, étiquetage, péremption) des produits livrés
Contrôler la présence de la formule légale garantissant l'origine biologique des produits

Traiter les retours marchandises et les avoirs externes

Appliquer et faire appliquer les règles et méthodes de stockage en vigueur (accessibilité, rotation des stocks, chambre froide, température...)

Appliquer les méthodes et techniques de conservation (rotation, rangement) des produits dont les produits périssables et sensibles (produits frais, vrac...)

■ PRESENTATION DES PRODUITS

Sélectionner et utiliser les supports matériels (meubles vitrine, accessoires, présentoirs) et les outils pour présenter les produits

Disposer les produits par famille en respectant les rayons dédiés (diététique, végétarien...)

Proposer et participer à l'élaboration d'un plan d'implantation des produits

Organiser les animations et les actions commerciales

Choisir l'emballage adapté au produit et à l'éthique du magasin (sacs primeurs et sac vrac papier...).

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

■ HYGIENE ET SECURITE ALIMENTAIRE

Appliquer les règles d'hygiène du secteur biologique

■ SECURITE DU PERSONNEL, SANTE AU TRAVAIL

Respecter les règles de sécurité liées aux situations professionnelles (utilisation des machines et transpalettes, ergonomie des postes de caisse, gestes et postures, port de charge...).