



Certificat de Qualification Professionnelle

Vente de Produits Frais

Options : Charcuterie-Fromage-Marée-Fruits et Légumes

Le vendeur en produits frais a pour mission principale la vente. Sur les postes ciblés, Il est plus particulièrement spécialisé dans son rayon. Il renseigne et conseille la clientèle sur les produits. Il assure la tenue et la présentation du rayon en respectant strictement les consignes et règles d'hygiène

Objectifs

A l'issue de la formation, les candidats doivent être en mesure de répondre aux 5 blocs de compétences attendues sur le poste :

La relation Client

Le rayon

La réserve

L'environnement de travail

La vente Assistée

Les Produits

Public

Jeunes de moins de 26 ans et demandeurs d'emploi de plus de 26 ans dans le cadre d'un contrat de professionnalisation

Salariés dans le cadre d'une période de professionnalisation

Organisation, durée

Dispositif en entrées sorties permanentes individuelles sur toute l'année.

Durée de la formation : 217 h de formation sur 9 mois (1 jour par semaine). Le reste du temps, le salarié est dans son magasin d'affectation.

Coût et financement

La formation est prise en charge par L'OPCOMMERCE dans le cadre du contrat de professionnalisation. La formation est gratuite pour le salarié en contrat de professionnalisation qui perçoit une rémunération équivalent à un pourcentage du SMIC selon son âge et son niveau scolaire

Lieu

BASSIN Formation COBAS
1 Bd des Miquelots
33260 LA TESTE DE BUCH

Validation

Ce CQP est une qualification reconnue et certifiée par la branche professionnelle du Commerce à Prédominance Alimentaire (détail et gros)

Programme

La Relation client

L'accueil, l'information et l'orientation du client
Le traitement des réclamations clients
Le conseil à la clientèle

Le Rayon

Le maintien du bon état marchand du/des rayon(s)
L'implantation des produits dans le rayon (notion générale)
Le balisage et l'étiquetage du rayon
La mise en valeur et la visibilité des produits dans le rayon
La Lutte contre la démarque

La Réserve

La mise en œuvre des consignes en matière de réalisation d'inventaires
L'utilisation des outils en vigueur en matière de suivi de stock
La mise en œuvre des consignes en matière de tenue des réserves
L'entretien du matériel de rangement et de manutention
Le contrôle de la réception des marchandises
L'enregistrement des entrées de stock

L'Environnement de travail

L'adaptation de sa communication en fonction de son interlocuteur
La diffusion de l'information
Le respect des règles collectives
Le travail en équipe et la contribution au groupe
Le partage de son savoir-faire
Les grands principes de la politique de l'enseigne et de son fonctionnement
Les évolutions numériques

La Vente assistée

La conduite d'un entretien de vente

Les Produits

La prise et la tenue du poste
La mise en œuvre des procédures et des consignes d'hygiène, de sécurité, de traçabilité, propres au rayon
La mise en valeur des produits en vitrine réfrigérée, sur l'étal ou en rayon
L'information et le conseil au client sur le produit et son utilisation
La prise de commande
La préparation et le conditionnement des produits
L'entretien et le nettoyage du matériel, des meubles et du poste de travail

