

Certificat de Qualification Professionnelle Vendeur Produits Frais Traditionnel

Le vendeur en produits frais traditionnel a pour mission principale la vente. Sur les postes ciblés, Il est plus particulièrement spécialisé dans les rayons charcuterie-traiteur-fromages coupe, marée, fruits et légumes. Il renseigne et conseille la clientèle sur les produits de son rayon. 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 quatre fonctions essentielles attendues sur le poste.

Fonction gestion : préparer et passer une partie des commandes – contrôler la réception des marchandises – tenir les réserves propres et rangées – lutter contre la démarque – préparer et réaliser les inventaires – veiller à l'entretien du matériel.

Fonction commerciale : accueillir et conseiller le client – approvisionner et tenir le rayon.

Fonction technologie : préparer les produits (plats), les commandes particulières – respecter les règles d'hygiène et de sécurité spécifiques.

Fonction vie du rayon : participer à la formation pratique et à l'intégration des nouveaux – participer à la motivation des autres membres de l'équipe.

Statut : salariés en contrat de professionnalisation

Organisation, durée

Contrat de professionnalisation de 9 mois.

Durée de la formation : 217 h en centre (1 jour par semaine). Le reste du temps, le stagiaire est dans son magasin d'affectation.

Coût et financement

La formation est prise en charge par l'OPCA FORCO 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 :

Certificat de Qualification Vendeur Produits Frais Traditionnel

Programme

Module ACCUEIL

1. l'entreprise et son environnement
2. Le salarié dans l'entreprise

Module GESTION

3. La commande
4. La réception
5. La réserve
6. La gestion des stocks
7. La démarque
8. L'inventaire
9. La gestion du matériel

Module FONCTION COMMERCIALE

10. Accueil du client
11. Gestion de la file d'attente
12. Argumenter
13. Gérer les relations clients
14. Notion de profitabilité
15. Remplissage et rangement
16. Implantation et merchandising
17. Etiquetage et balisage

Module TECHNOLOGIE DES PRODUITS

18. Caractéristiques des produits frais
19. Connaissance des produits
20. Généralités Hygiène et sécurité des produits frais
21. Spécificités hygiène et sécurité des produits frais
22. Gestes et postures

Module VIE DU RAYON

23. Travail en équipe