



VENDEUR-SE-CONSEIL EN EPICERIE

Objectifs de la formation :

Acquérir les aptitudes et compétences permettant d'acquérir le CQP Vendeur conseil en épicerie

Objectifs pédagogique :

- Accueillir, informer et conseiller la clientèle sur les produits.
- Assurer la tenue de l'espace de vente ou du rayon et mettre en valeur les produits dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise.
- Assurer le respect des règles de qualité, d'hygiène, de sécurité et le respect de l'environnement (QHSE) en vigueur.
- Réaliser les activités de vente et relations clients, de mise en valeur des produits d'épicerie en point de vente, de réception et gestion des stocks et de réparation de commandes particulières pour les clients

Public visé :

Tout public
Salariés en CPF
Contrat de professionnalisation
Demandeur d'emploi

Pré-requis :

Bonne maîtrise des savoirs de base
Savoir utiliser un poste informatique - Bonne condition physique - Accepter les horaires décalés et samedi

Accessibilité handicapé : Oui

Modalités d'accès :

Test de positionnement et entretien

Type de formation :

Formation qualifiante & certifiante
Acquisition et développement des compétences

Debouchés :

Le vendeur-conseil en épicerie assure la préparation et la commercialisation des produits d'épicerie dans les conditions pré-définies de coûts, d'hygiène, de qualité et de sécurité alimentaire. L'emploi s'exerce dans un espace de vente spécialisé en épicerie.

Passerelle :

Sans

Durée de la formation :

650 heures

Dates : Nous consulter

Lieu de la formation :

Strasbourg

essai

Contenu de la formation :

Bloc 1. Conseil aux clients sur les produits d'épicerie
Bloc 2. Mise en valeur des produits d'épicerie et vérification du bon état marchand de l'espace de vente
Bloc 3. Vente et relation client dans le point de vente
Bloc 4. Réception, stockage et approvisionnement des produits d'épicerie

Méthode :

- Méthode affirmative : présentation des concepts par le formateur ou par modules sur plateforme e-learning « MyFilea » tutorés (présentiel).
- Méthode participative : échange sur l'analyse de documents, photos et vidéos mettant en scène le thème travaillé.
- Méthode active : Travaux en sous-groupes avec restitution : jeu de rôle, mise en situation, cas pratique.

Outils :

Supports individuels d'exercices, grilles d'analyse, vidéo, informatique, internet et matériel de démonstration professionnel

Evaluation :

QCM sur les produits d'épicerie (40 questions)
Mise en situation reconstituée de conseil à un client en présence de la commission d'évaluation
Entretien avec les membres de la commission d'évaluation

Bloc de compétences :

Possibilité de validation par bloc de compétences

Validation :

CQP Vendeur conseil en épicerie
RNCP 32118

Financement :

CPF

Cout de la formation :

9750 euros

INFO +

Pour toute information contactez nous :
candidature@filea.eu

maj 07022023