

Module Spécialisation Vendeur en Produits Frais



■ Lieu de formation :

CENTRE DE FORMATION OGECE JEANNE D'ARC
dénomination " AULN'AREP "

157 rue de l'Hôtel de Ville - 59620 AULNOYE-AYMERIES

☎ : 03-27-53-62-72 - ✉ : contact.arepcfa@jda59.fr

■ Objectifs de la formation :

Etre capable de :

- appliquer les techniques de vente traditionnelle (vente, conseils et animation du rayon, préparation des commandes, fidélisation des clients)
- préparer des produits destinés à la vente
- appliquer les règles d'hygiène, sécurité et les réglementations liées aux produits aux produits frais
- réceptionner et stocker les marchandises (contrôle des livraisons, contrôle des températures, appliquer les règles de rotations des produits, contrôle des DLC, nettoyage des chambres froides)
- Préparer et savoir utiliser les outils (balance, équipement de protection, couteaux, table de travail)
- Valoriser le rayon par une présentation des produits (assortiment, implantation et présentation des produits).

■ Public visé et Conditions d'admission :

Prérequis : La maîtrise des savoirs de base (lire, écrire et compter) est nécessaire

Accueil de demandeurs d'emploi, jeunes ou adultes, hommes ou femmes.

Accès à la formation : Dossier de candidature, entretien individuel. Possibilité d'intégration dans la formation sous 10 jours à compter de la demande.

■ **Dates et durée de la formation** : Novembre 2024 à Janvier 2025

210 Heures en centre, et **140 heures** en entreprise

■ Contenu de la formation : 210 Heures

La formation est découpée en plusieurs modules successifs :

- Présentation de la fonction vendeur(se) produits frais- notions de service
- Hygiène : Connaître les modes et les moyens de conservations - Comment entretenir un point de vente - Le plan de risque alimentaire
- Connaissances des familles de produits (Produits de la mer, produits carnés, fruits, légumes, produits laitiers, boulangerie, pâtisserie)
- La gestion des stocks de produits frais (Gestion physique- Outils de contrôle - codes EAN)
- La transformation, la présentation et la valorisation des produits frais
- La théâtralisation du rayon
- Les étapes de la vente
- la négociation commerciale et la fidélisation de la clientèle
- La valeur ajoutée du service
- Gestion de la resserre (inventus)
- Maîtrise et mise à jour des outils de recherche d'emploi
- Sensibilisation aux gestes et attitudes respectant le développement durable

■ **Alternance** : **140 heures** de stage en entreprise (environ 04 semaines) avec durant ces périodes :

- ⇒ Identification d'un tuteur en entreprise
- ⇒ Repérage et connaissance du poste de travail
- ⇒ Définition du programme d'activité du stagiaire en liaison avec l'entreprise
- ⇒ Evaluation et compte-rendu de la période
- ⇒ Coordination et restitution à l'organisme de formation

■ **Tarif** : 3 000€, coût global différent si financement OPCO ou autre – nous contacter pour détails

■ **Nombre minimum de stagiaires par session** : 12 **Nombre maximum de stagiaires par session** : 15

F
O
R
M
A
T
I
O
N

■ **Modalités pédagogiques** : cours collectif en présentiel

■ **Modalités d'évaluation des atteintes des objectifs de la formation** : évaluation à l'entrée en stage, contrôle continu au cours de la formation, évaluation en fin de stage

■ **Validation - Formalisation à l'issue de la formation** : Délivrance d'une attestation de stage – Non certificatif

■ **Suite de parcours** :

- Accès direct à la vie active
- Possibilité de montée en compétences par un diplôme en vente (CAP employé polyvalent du commerce)

■ **Accessibilité** :

Les locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les prestations peuvent être adaptées en fonction des profils des candidats.

■ **Renseignements** :

Directeur : **Richard FETRE**

Responsable administratif et pédagogique : **Sophie MARELLE**

Secrétariat : **Nathalie DEBRUYNE**

■ **Résultats de la dernière session de formation** :

Chiffres session 2022-2023 (07 candidats) – non certificatif



86%
DE STAGIAIRES
SATISFAITS