

CS VENDEUR-CONSEIL EN ALIMENTATION

NIVEAU 3



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

CMA FORMATION

TAUX DE
RÉUSSITE 2025



PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un CAP dans le commerce ou l'alimentation
- Chef d'entreprise/conjoint collaborateur/associé.
- Jeunes et adultes : niveau 3^e recommandé.
- Projet professionnel confirmé (possibilité de stage pour validation de projet, contactez-nous).

PROGRAMME

- Techniques de vente et conseil spécialisé
- Connaissance des produits alimentaires
- Mise en valeur et merchandising alimentaire
- Hygiène, sécurité alimentaire et réglementation
- Encaissement et gestion commerciale courante
- Organisation du point de vente et gestion des stocks
- Communication professionnelle et travail en équipe

DURÉE

12 mois, selon le positionnement et le parcours antérieur.

Le certificat de spécialisation Vendeur-conseil en alimentation vous prépare à exercer dans des points de vente alimentaires en combinant savoir-faire commercial et respect des règles d'hygiène.

Vous apprendrez à accueillir et conseiller les clients, valoriser les produits frais ou transformés, organiser et mettre en valeur l'espace de vente, réaliser des dégustations et promouvoir des nouveautés.

La formation aborde la gestion des stocks, la traçabilité des denrées et l'application des normes sanitaires. Vous développerez votre sens de la communication, de l'écoute et de la vente additionnelle.

Ce profil polyvalent vous permet d'intégrer des commerces de proximité, des épiceries fines ou des rayons spécialisés en grande distribution.



OBJECTIFS

Acquérir les compétences qui permettent de :

- Accueillir, orienter, conseiller la clientèle
- Avoir une bonne connaissance des produits vendus
- Délivrer une information pertinente à sa clientèle
- Valoriser les caractéristiques nutritionnelles et gustatives des produits
- Participer à la réception et au stockage de la marchandise
- Assister le responsable du point de vente ou du rayon produits frais
- Préparer des animations thématiques en fonction des saisons, des événements ou des régions
- Assurer la mise en place, la tenue et la présentation des produits dans le respect des règles de qualité et d'hygiène

SAVOIR-ÊTRE

- **Conseil** : écouter les besoins et proposer des produits pertinents.
- **Sens commercial** : valoriser l'offre et conclure des ventes.
- **Organisation** : gérer les approvisionnements et maintenir un stand attrayant.
- **Dynamisme** : accueillir avec énergie et susciter l'intérêt des clients.

CENTRES D'INTÉRÊT

- Tu veux conseiller et vendre des produits alimentaires.
- Tu aimes animer un rayon, proposer promotions et fidéliser la clientèle.
- Tu souhaites développer ton expertise produits et connaître provenance et saisonnalité.
- Tu ambitionnes de devenir responsable de boutique alimentaire et gérer un rayon.

MODALITÉS

Fiche de candidature, préinscription, tests et entretien de positionnement.

COÛT

Selon le statut du bénéficiaire (nous consulter)

Gratuité de la formation pour l'apprenti : Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise formatrice.

Frais annexes à prévoir (matériel, équipement, repas et internat)

PLANNING

Entrée cadencée, possible tout au long de l'année, nous consulter.

LIEU(X) DE FORMATION

GEVINGEY (JURA)
cmaformation39@artisanat-bfc.fr
03 84 47 33 72

ACCESSIBILITÉ

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

> Référent Handicap sur chaque site de formation.

Pour plus d'informations, contactez-nous.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT

La formation est encadrée par des professeurs de matières techniques et générales, ainsi que par un maître d'apprentissage ou tuteur en entreprise.

- Formation en alternance : présentiel centre et période en entreprise, FOAD
- Accompagnement personnalisé, adaptation des parcours et soutien
- Moyens pédagogiques diversifiés (exercices pratiques, documents écrits, supports audios et visuels, outils multimédias).
- Ressources documentaires,
- Plateaux techniques reconstituant les conditions de réalisation des gestes professionnels.

Dans le cadre des formations à distance, les formateurs restent disponibles pour toute question qui pourrait être posée par un apprenant, via une plateforme dédiée.



SUIVI ET ÉVALUATION DE L'ACTION

- Evaluations semestrielles avec conseil de classe, bulletins.
- Evaluation des acquis : en cours de formation et évaluation finale
- Evaluation des périodes en entreprise
- Attestation de formation
- Enquête de satisfaction



Validation

Diplôme inscrit au RNCP, de niveau 3

Examen en fin de formation : validation totale ou partielle

DÉBOUCHÉS

Commerçant en alimentation
Vendeur en produits frais
Adjoint du responsable de point de vente alimentaire
Adjoint au rayon produits frais

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE AVEC CMA FORMATION

BAC pro Métiers du commerce et de la vente - Option A

Toutes nos formations sur

www.cmaformation-bfc.fr

