

CS VENTE-CONSEIL EN BOUCHERIE NIVEAU 3



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

CMA FORMATION

PRÉREQUIS

Cette formation est ouverte aux titulaires des diplômes et titres homologués :

- CAP Boucher
- CAP Charcuterie-traiteur
- BP Boucher-charcutier-traiteur
- BP Boucher
- BP Charcutier-traiteur
- CTM Boucher Charcutier Traiteur
- CTM Préparateur-vendeur en boucherie charcuterie-traiteur
- CQP Technicien boucher artisanal.

PROGRAMME

- Techniques de vente et relation client
- Connaissance des viandes et produits carnés
- Valorisation et présentation des produits
- Hygiène, sécurité alimentaire et réglementation
- Encaissement et gestion commerciale courante
- Communication professionnelle et travail en équipe
- Organisation du point de vente et gestion des stocks

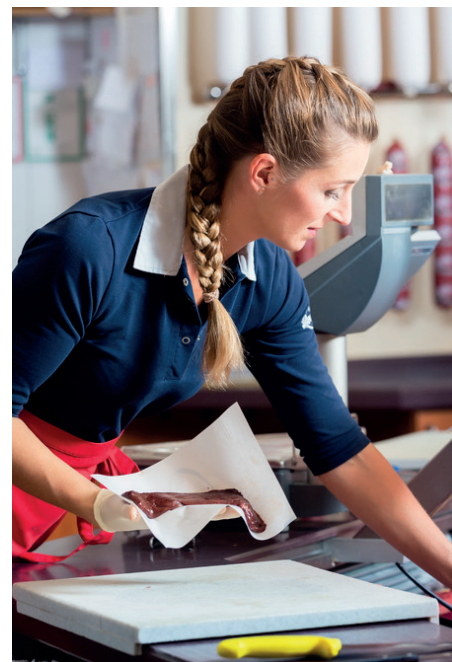
DURÉE

12 mois, selon le positionnement et le parcours antérieur.

Le certificat de spécialisation Vente-Conseil en boucherie vous forme à devenir un vendeur spécialisé capable d'allier savoir-faire commercial et connaissances des produits carnés.

Vous apprendrez à maîtriser les techniques de vente et de relation client spécifiques à la boucherie : accueil, argumentation, découpe et présentation devant le client, gestion de commandes et de promotions. La formation aborde la transformation et la finition des pièces, la traçabilité et l'origine des viandes, ainsi que les notions d'élevage et d'alimentation animale. Vous serez en mesure de conseiller des recettes et modes de cuisson adaptés.

Ce profil polyvalent vous permettra d'intégrer un commerce de boucherie, une grande surface ou un service traiteur.



OBJECTIFS

Acquérir les compétences qui permettent de :

- Organiser et entretenir des espaces de vente
- Valoriser l'assortiment des produits
- Conseiller et vendre au client
- Accueil du client
- Participer au développement de la relation client

SAVOIR-ÊTRE

- **Relation client** : créer une relation personnalisée et de confiance.
- **Sens du commerce** : savoir argumenter et vendre en fonction des besoins.
- **Organisation** : gérer les stocks et la mise en valeur des produits.
- **Diplomatie** : s'adapter aux attentes et répondre aux objections avec tact.

CENTRES D'INTÉRÊT

- Tu veux exceller dans la vente en boucherie et valoriser chaque pièce.
- Tu es passionné par les produits carnés, leurs découpes et modes de cuisson.
- Tu aimes conseiller et cuisiner, partager recettes et astuces culinaires.
- Tu ambitionnes de devenir responsable de rayon et former une équipe compétente.

CS VENTE-CONSEIL EN BOUCHERIE NIVEAU 3

CMA FORMATION

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

MERCUREY (SAÔNE-ET-LOIRE)
cfa71@artisanat-bfc.fr
03 85 98 10 30

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

Vendeur
Conseil en boucherie artisanale
ou en rayon boucherie de grande
et moyenne distribution.

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE AVEC CMA FORMATION

BP Boucher
CAP Charcuterie-Traiteur

Toutes nos formations sur

www.cmaformation-bfc.fr



CS - Vente-conseil en boucherie
N° de fiche Répertoire national des certifications professionnelles : RNCP38636.
Certificateur : Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse.
Date d'enregistrement de la certification : 24/12/2023