

Vous souhaitez vous qualifier ?

*Le Certificat de Qualification Professionnelle
Vendeur Conseil en Produits Biologiques*
vous le permet.

La formation par alternance

Se former à la fois sur les bancs de l'école et en entreprise est une formule dynamique et passionnante. Vous connaissez le secteur commercial, êtes intéressés par la nature, l'environnement, les produits biologiques... Véritable passerelle vers l'emploi, la voie de l'alternance a de quoi séduire les moins de 26 ans : elle répond aussi à un besoin des entreprises de recruter des jeunes qualifiés.

C'est la possibilité d'obtenir un certificat de qualification professionnelle reconnu par une formation alliant des cours théoriques en centre de formation et des périodes d'emploi en entreprise.

Les atouts de l'alternance

C'est une formule qui s'adresse aux jeunes de moins de 26 ans.

Les filières professionnelles constituent des réponses aux besoins de qualification des jeunes et à la demande des entreprises de recruter des salariés qualifiés.

Le jeune, confronté aux réalités de la vie professionnelle pendant sa formation, est mieux préparé à s'insérer sur le marché du travail. Son statut de salarié lui permet de percevoir une rémunération calculée en pourcentage du Smic.

L'employeur qui recrute un jeune sous contrat de professionnalisation bénéficie d'aides.



Le contrat en alternance

Le contrat de professionnalisation est financé par la formation professionnelle continue. Il est destiné aux jeunes de 16 à moins de 26 ans et aux demandeurs d'emploi de 26 ans et plus. Son objectif est l'acquisition d'une qualification professionnelle validée par une certification reconnue dans une convention collective ou la branche professionnelle.

Ce contrat peut être réalisé dans le cadre d'un CDI ou CDD de 12 mois. Cette durée peut être allongée jusqu'à 24 mois notamment pour les personnes sorties du système éducatif sans qualification professionnelle.

Statut du salarié

Le titulaire du contrat de professionnalisation bénéficie des mêmes conditions de travail que les autres salariés, dans la mesure où elle n'est pas contraire aux exigences de leur formation.

Rémunération

Le bénéficiaire perçoit pendant l'action de professionnalisation, une rémunération qui dépend de son statut.

. **pour les jeunes de moins de 26 ans**, elle est calculée en fonction du Smic, variant selon l'âge et le niveau de formation. Ce salaire ne peut être inférieur à :

55 % du Smic pour les jeunes de moins de 21 ans

70 % pour les bénéficiaires de 21 ans et plus

. **pour les demandeurs d'emploi de 26 ans et plus**, la rémunération est au moins égale au Smic et au moins égale à 85 % de la rémunération conventionnelle.

. **pour les demandeurs d'emploi âgés de 45 ans et plus**, l'employeur bénéficie d'une exonération des cotisations patronales de sécurité sociale sur la partie du salaire qui n'excède pas le Smic. Cette exonération porte sur la durée du CDD ou sur la durée de l'action de professionnalisation si le contrat est à durée indéterminée.

Formation

Certificat de Qualification Professionnelle Vendeur Conseil en Produits Biologiques

- . 33 semaines dans votre entreprise
- . 14 semaines en centre de formation au Pôle des Métiers du Pays de Landivisiau
- . 5 semaines de congés payés

Ce certificat est validé par une attestation, résultant :

- . d'un contrôle continu
- . d'une évaluation finale (pratique et oral)

Certificat de Qualification Professionnelle Vendeur Conseil en Produits Biologiques

Objectif

- ⇒ Accompagner la performance des entreprises du commerce de détail alimentaire en professionnalisant la vente conseil.
- ⇒ Assurer l'attractivité des métiers en garantissant une trajectoire professionnalisante au sein de la Branche et en reconnaissant l'expérience.

Public concerné

- ⇒ Jeune de moins de 26 ans, ayant une formation générale de niveau BAC ou une formation technique de niveau 4 ou souhaitant compléter leur formation initiale.
- ⇒ Demandeur d'emploi lorsqu'une professionnalisation s'avère nécessaire pour favoriser l'accès ou le retour à l'emploi.

Formation

- ⇒ **Par ALTERNANCE**
- ⇒ Dans le cadre d'un **contrat de professionnalisation** de 12 mois
- ⇒ 14 semaines en centre (voir calendrier 2009-2010)

Condition

- ⇒ Formation gratuite financée par les Organismes Paritaires Collecteurs Agrées (OPCA)
- ⇒ Aide au contact avec les entreprises

Formalités

- ⇒ **Si vous avez un candidat à présenter contactez-nous**
- ⇒ **Nous pouvons vous proposer des candidats**
- ⇒ **Nous nous chargeons des démarches administratives :**
 - établir les conventions
 - effectuer des démarches auprès de la DDTEFP
 - préparer le contrat de professionnalisation pour signatures
 - contact avec le FAF pour la prise en charge financière de la formation

Référentiel du Certificat de Qualification Professionnel

« Vendeur Conseil en Produits Biologiques »

Réception des marchandises

Identifier les types d'emballages
Gérer les consignes
Déballer les produits arrivants
Contrôler la température des produits arrivants
Contrôler la correspondance avec le bon de livraison
Contrôler la conformité des produits arrivants
Contrôler la conformité des étiquetages Bio

Commande et stockage :

Organisation de la réserve, de la chambre froide, du congélateur

Ranger pour permettre un maximum de lisibilité et d'accessibilité
Organiser l'identification des produits Bio et non bio
Effectuer l'état des stocks réguliers des produits (planning d'intervention, fiche inventaire, etc...)

Stockages des produits dans les locaux et matériels adaptés

Répartir les produits arrivants entre la zone de vente et la réserve
Signaler les ruptures de stocks
Remplir les préconisations de commande (précadencier)
Transmettre les pré commandes au responsable ou directement au fournisseur selon la consigne
Inventorier les produits
Remballer et stocker les produits en fin de journée

La démarque

Tenir à jour le cahier de démarque
Participer au plan d'action contre la démarque connue et inconnue

Mise en rayon et maintenance de l'attractivité

Mise en place de produits selon le plan d'implantation, en respectant les règles de facing, de mise en valeur, théâtralisation des produits et le respect de la législation

Identifier le matériel nécessaire
Appliquer les règles de nettoyage pour les supports
S'assurer du respect des règles de sécurité
Participer à la réalisation des mises en avant des produits
Mettre en place le mobilier extérieur selon consignes
Initialiser les balances et faire la tare

Etiquetage des produits

Contrôler la correspondance codes barres, étiquettes et prix enregistrés

Veiller à la bonne présentation des logos Bio sur les linéaires

Rotation des produits en fonction des dates de péremption et à la fraîcheur

Gérer suivant consigne les produits proches de la péremption ou périmés

Pour les produits frais et surgelés vérifier l'état de fraîcheur, les températures de présentation à la vente ou de stockage

Attractivité

Veiller à la bonne présentation des marchandises et à leur propreté, s'assurer du respect de la règle des 3P

Respecter les règles de mise en place différenciée pour les promotions et mes produits permanents

Eclairer l'espace de vente

Maintenir une ambiance propice à la vente

Evacuer les emballages vides au fur et à mesure du remplissage des rayons

Vente et conseil

Vente

Accueil

Relation client

Expliquer le processus simplifié de la fabrication, de l'obtention des produit

Expliquer l'incidence du mode de production biologique sur l'environnement et la santé

Décrire les différents labels de qualité (AB, DEMETER, Label Européen...)

Expliquer la différence DLC DLUO

Identifier les produits labellisés (biologiques)

Identifier les gammes spécifiques (diététiques, sans gluten, sans sel,...)

Décrire les produits non alimentaires (gamme écoproduits)

Identifier les différentes variétés de produits (type de pain, de tofy, de tonyu, fromages...)

Identifier la saisonnalité des produits

Identifier les produits issus du commerce équitable (labels, logos, marques, « ensemble pour plus de sens » distributeur...)

Expliquer les principes du commerce équitable

Proposer des produits de substitution

Proposer des compléments (vente additionnelle)

Découper et emballer des produits

Peser

Participer à l'activité hors espace de vente, aux actions promotionnelles, aux animations saisonnières

Encaissement

Vérifier la concordance ticket de caisse, quantité et valeur du produit acheté

Renseigner le personnel de caisse

Enregistrer les achats

Editer le ticket de caisse

Vérifier et encaisser le montant de la vente

Rendre la monnaie

Identifier la procédure définie pour les encaissements

Hygiène et propreté

Hygiène

Citer les éléments de réglementation liés à la législation hygiène

Citer les règles de nettoyage propres à l'entreprise

Assurer le nettoyage de la réserve

Nettoyer les caisses et les balances

Nettoyer et désinfecter les espaces, les équipements spécifiques et les sols

Sortir les poubelles

Identifier les risques hygiéniques et sanitaires

Identifier une rupture de chaîne du froid

Identifier le matériel et les produits d'entretien adaptés à la zone ou au matériel

Commande particulière

Prendre les commandes par téléphone ou de visu, reformuler la demande client

Préparer des plateaux, paniers terroir, corbeille de saison

Livrer un client en respectant les règles d'hygiène, de transport, de sécurité et de courtoisie

Communication

Transmettre toutes remarques des clients

Transmettre ses propres remarques et suggestions

Répondre au besoin de surveillance du responsable de magasin

