

**Vous recherchez pour votre entreprise,
*un vendeur-conseil spécialisé en produits biologiques***

Ensemble, nous formons ce jeune par alternance...

**« Certificat de Qualification Professionnelle
Vendeur Conseil en Produits Biologiques »**

Dans le cadre d'une formation par **contrat de professionnalisation** de 12 mois :

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

Cette formation est validée par une attestation, résultant :

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

Le certificat est délivré par la **Commission Nationale Paritaire** des Entreprises de Commerce de détail de fruits et Légumes, Epicerie et Produits Laitiers.

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.

