



Module de Spécialisation

Vente en Produits Frais

CFP BAUDIMONT - ARRAS

• PUBLIC

Demandeurs d'emploi inscrits, Publics issus du SIEG Compétences Clés, les jeunes majeurs de moins de 26 ans, sortis du système scolaire sans qualification, les bénéficiaires du RSA, les demandeurs d'emploi longue durée, le public ayant obtenu une certification partielle dans le PRF (programme régional de formation) ou une certification partielle VAE et souhaitant continuer ou reprendre un parcours de formation

• PRÉREQUIS

Être sorti du système scolaire depuis plus d'un an
Avoir un projet professionnel dans le domaine visé (commerce, vente et vouloir s'orienter vers les produits frais)
Une première expérience dans le domaine est un atout

• MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Maîtriser les savoirs de base
Avoir un niveau 3
Être conscient-e des contraintes : exigence de la clientèle, horaires, résistance physique
Avoir la notion de service, d'aisance en communication, gout du challenge,
Sur prescription de Pôle Emploi, Mission Locale, Cap Emploi ou candidature spontanée,
Participer à une réunion d'information collective et entretien

• OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Objectifs missions

- Permettre aux bénéficiaires d'acquérir un savoir-faire professionnel précis, clairement attendu sur le marché du travail.
- Connaître et maîtriser les techniques de communication et les règles de savoir être
- Pratiquer les différentes étapes de la vente en s'adaptant au profil et aux besoins de l'acheteur
- Connaître et maîtriser le profil de son interlocuteur en pratiquant les modes de communication efficaces

Compétences travaillées :

- 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 frais,
- Réceptionner et stocker les marchandises
- Préparer et savoir utiliser les outils
- Valoriser le rayon par une présentation des produits.

• PERSPECTIVES POST-FORMATION

- Accès direct à la vie active
- Montée en compétences par un diplôme dans la vente commerce



ORGANISATION DE LA FORMATION

• MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Supports Théoriques
Mise en situation professionnelle
Intervention de professionnels.

• MODALITÉS D'ÉVALUATION

Sur attestation de formation
Formation modulaire

• NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum 12 – maximum 15

• DURÉE DE LA FORMATION

Formation Continue 210 heures en centre et 140 heures en entreprise

• PROGRAMME

Module 1

Présentation de la fonction vendeur produits frais – notions de service

Module 2

Hygiène, Connaître les modes et les moyens de conservations

Module 3

Hygiène, Comment entretenir un point de vente – le plan de risque alimentaire

Module 4

Connaissances des familles de produits

Module 5

La gestion des stocks de produits frais (gestion physique – outils de contrôle – codes EAN)

Module 6

La transformation, la présentation et la valorisation des produits frais

Module 7

La théâtralisation du rayon

Module 8

Les étapes de la vente

Module 9

La négociation commerciale et la fidélisation de la clientèle

Module 10

La valeur ajoutée du service

Module 11

Gestion de la resserre (invendus)

Module 12

Maîtrise et mise à jour des outils de recherche d'emploi

Module 13

Sensibilisation aux gestes et attitudes respectant le développement durable

• FINANCEMENT

Sur orientation Pôle Emploi, mission locale, Cap Emploi et autres relais d'accompagnement
Action de formation financée dans le cadre du programme régional de formation
Conditions tarifaires sur demande

• ENTREPRISES

Service Traiteurs – épicerie fines – bio
Grandes distributions
Magasins en circuits courts

• ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Accueil et l'accès des publics en situation de handicap.

- Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Point Ecoute Accompagnement :

Geneviève LEMAITRE – peacfp@baudimont.com

• TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION 2021

NC%

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels

NC%

Taux d'interruption en cours de formation

NC%

Taux d'insertion professionnelle à 6 mois

NC%

Taux de poursuite d'études

• VALEUR AJOUTÉE :

Stages en entre prise
Partenariats
Magasin pédagogique



COORDONNÉES

CFP BAUDIMONT
17 rue Saint Maurice – CS 40573
62008 ARRAS Cedex
03 21 16 18 00

Contact : Nadège LECOINTE 03 21 16 18 00

