

Certificat de Qualification Professionnelle VENDEUR(EUSE) EN CHARCUTERIE

Diplôme visé : Certificat de Qualification Professionnelle - Vendeur(euse) en charcuterie

Date de mise à jour : le 15/11/2023

Emplois ciblés : Vendeur/euse au rayon charcuterie

Objectifs :

Le / la Vendeur(euse) en charcuterie allie connaissance des produits et compétence commerciale pour offrir une expérience client de qualité, veillant minutieusement à la présentation et à la fraîcheur du rayon. Tout en gérant les stocks et la réserve avec précision, il / elle propose un conseil éclairé et une expertise en produits de charcuterie, assurant ainsi des ventes judicieuses et une satisfaction client au coeur de son environnement de travail dynamique.

Moyens pédagogiques :

- Salles de formation, matériel vidéo et micro-informatique, Internet, supports de cours adaptés, activités médiatisées en ligne, documents numériques.
- Une équipe d'assistance technique et pédagogique à distance,
- Au rythme de l'alternance, l'entreprise et l'organisme de formation s'engagent à veiller à ce que les actions au titre de la période de professionnalisation associent une partie théorique en centre de formation ou animée de façon synchrone via classe virtuelle et une partie pratique en entreprise en relation avec la qualification préparée. *(Pour plus de détails, voir le calendrier en annexe)*
- Supports pédagogiques interactifs : Etude de cas, Quizz interactifs...
- Mise à disposition supports de cours dans votre GED,
- Revue de presse actualisée chaque semaine
- Pédagogie Positive

Interventions de
formateur(trice)s
expert(e)s dans le
domaine du
commerce

Suivi de la formation et évaluations :

- o Tests et entretiens de motivations préalablement à l'action de formation
- o Visites et évaluations en entreprise
- o QCM Interactifs
- o Grilles d'évaluations des compétences
- o Evaluations de formation
- o Epreuves de synthèse basée sur une mise en situation professionnelle

Accessibilité aux personnes handicapées :

ISEAH Formation s'engage à étudier toutes les adaptations nécessaires aux besoins des personnes en situation de handicap, qu'ils soient pédagogiques, matériels ou organisationnels (sur demande par mail à l'adresse info@iseah.fr ou au 03 87 21 99 83).

RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION & INFORMATIONS CLÉS

Accès à la formation :

Prérequis : Tout demandeur d'emploi sans condition de diplômes souhaitant accéder à la fonction commerciale et occuper un poste selon l'emploi ciblé.

L'apprenant dispose d'un outil informatique et d'une connexion internet.

Offre accessible aux personnes en situation de Handicap avec mesures d'accompagnement spécifique.

Modalités et délais d'accès :

- Par le biais d'un contrat de professionnalisation à l'issue d'un entretien de motivation (délai d'un mois entre la diffusion de l'offre d'emploi et l'entrée en formation).
- Après un parcours de formation continue

Validation des Blocs de compétences :

- Suivis sous forme d'entretiens avec l'apprenant(e), le conseiller en formation et le tuteur.
- Évaluations propres aux séquences de formation à distance ou en présentielle déclinées par module.

Passerelles et suite de parcours :

Ce Certificat de Qualification Professionnel offre de nombreuses possibilités de poursuite de parcours de formations ou d'études.

Vous pouvez notamment poursuivre votre parcours de formation par un CQP Poissonnier(ière), CQP Boucher(e), Titre professionnel Employé(e) Commercial(e), Bac pro Métiers du commerce et de la vente...*

Mais également par un titre professionnel de niveau IV ou V (tel que Conseiller(ère) de Vente ou Manager d'unité marchande)...*
(*Liste non exhaustive)

Cette formation est une vraie passerelle vers l'insertion Professionnelle.

Niveau équivalences validation

Sans équivalence de niveau académique / Sans niveau spécifique scolaire

Avec un Certificat de Qualification Professionnel, vous ajoutez à votre CV une certification reconnue dans une branche professionnelle (voire dans plusieurs branches), qui répond à un réel besoin des recruteurs du secteur concerné. Dès lors que votre CQP est enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) ou au Répertoire Spécifique (RS), vous pouvez le faire valoir auprès d'entreprises d'autres secteurs.

Selon votre profil et votre situation, il vous permet de :

- Compléter utilement votre parcours initial,
- Découvrir et apprendre un nouveau métier,
- Vous insérer durablement dans l'emploi,
- Renforcer vos compétences et votre qualification pour évoluer dans votre entreprise ou préparer une mobilité
- Renforcer votre employabilité

Bon à savoir

En cas de validation partielle d'un CQP par le jury paritaire, vous avez jusqu'à 5 ans pour valider les blocs de compétences manquants.

Conditions tarifaires :

La formation est prise en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.

Date de mise à jour : 05/10/2023

LISTE DES MODULES DE FORMATION (sur une durée de 6 à 12 mois)

PERIODE D'INTEGRATION

Accueil et présentation des objectifs de la formation.
Prise de connaissance de l'environnement professionnel.

ACTIVITE 1 : GESTION CLIENT ET PRÉSENTATION DES PRODUITS

1 - RNCP32092BC01 - Gestion de la relation client

Accueillir, informer et orienter le client ;
Traiter les réclamations clients afin de préserver une relation commerciale de qualité ;
Conseiller un client.

2 - RNCP32092BC02 - Maintien du bon état marchand du rayon

Gérer et maintenir la qualité et l'approvisionnement des rayons ;
Organiser et optimiser l'implantation et la visibilité des produits ;
Suivre et actualiser le balisage et l'étiquetage ;
Mettre en œuvre des stratégies pour lutter contre la démarque.

ACTIVITE 2 : GESTION DES STOCKS ET COHÉSION D'ÉQUIPE

3 - RNCP32092BC03 - Suivi des stocks et gestion de la réserve

Exécuter les procédures d'inventaire et gérer efficacement le stock ;
Maintenir et organiser les réserves, en assurant la propreté et l'ordre ;
Veiller au bon état du matériel et gérer les réceptions et entrées de marchandises.

4 - RNCP32092BC04 - Évolution dans son environnement de travail

Faciliter une communication adaptative et partager l'information au sein de l'équipe ;
Observer les normes communes et collaborer activement dans le groupe ;
Assimiler et appliquer les principes fondamentaux et les évolutions, tant de la politique de l'entreprise que du numérique.

ACTIVITE 3 : GESTION DES STOCKS ET COHÉSION D'ÉQUIPE

5 - RNCP32092BC05 - Vente conseil

Analyser les besoins du client ;
Proposer des produits et services adaptés ;
Échanger avec le client et conclure la vente.

Date de mise à jour : 05/10/2023



6 - RNCP32092BC06 - Préparation, suivi qualité et expertise produits charcuterie

Respect des procédures d'hygiène, de sécurité et de traçabilité propres à la charcuterie ;
Mise en avant des produits dans la vitrine réfrigérée, sur l'étal ou en rayon ;
Conseil client, prise de commandes, préparation et conditionnement des produits ;
Maintenance et nettoyage du matériel, des meubles et du poste de travail.

PRÉPARATION À LA CERTIFICATION

Mise en situation professionnelle ;
Entretien technique ;
Entretien de synthèse avec le jury ;
Présentation d'un dossier constitué durant la formation ;
Compréhension orale et écrite.

ACCOMPAGNEMENT

Date de mise à jour : 05/10/2023

20 Rue Josephine Caye 57070 METZ >> Tél : 03.87.21.99.83 >> Email : contact@iseah.fr
Enregistrée sous le numéro 41 57 030 58 57 auprès de la région Grand Est >> SAS au capital de 1 000 €



Site internet : www.iseah.fr