



## Le vendeur conseil en alimentation

Le vendeur conseil en alimentation assiste et conseille les clients en apportant des conseils, des informations et des recommandations sur les produits alimentaires pour aider les clients dans leurs choix et satisfaire leurs besoins spécifiques. Selon le type de commerce dans lequel il évolue, le vendeur peut également effectuer la mise en place des produits en rayon, gérer les stocks, participer aux actions d'animation, encaisser les achats.

## Objectifs de la formation

La formation **Mention Complémentaire Vendeur conseil en alimentation** permet d'acquérir les compétences suivantes :

- Accueillir et informer le client,
- Présenter les caractéristiques techniques et commerciales des produits et conseiller le client,
- Conclure la vente,
- Proposer une vente additionnelle,
- Contribuer à la fidélisation de la clientèle,
- Participer à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits.

## Contenu de la formation

### Enseignements généraux

- Environnement économique juridique et social
- Gestion vente
- Sciences appliquées
- Technologie de cuisine
- Technique de commerce
- Technologie de boulangerie
- Technologies de pâtisserie, de restaurant et de traiteur

## Modalités d'organisation

Par année de formation

- 12 semaines de cours théoriques et pratiques au CFA
- 35 heures par semaine de cours
- 40 semaines de formation en entreprise dont 5 semaines de congés payés



### Campus

Quimper - Vannes



### Prérequis

Être titulaire du CAP Employé de vente ou BEP Vente Action Marchande ou CAP Vente Relation Clientèle ou BEP Distribution Magasinage ou BAC Pro Commerce ou CAP Distribution et Commercialisation des Produits Alimentaires ou BEP Bio Services ou BEP Alimentation



### Modalités & délais d'accès

Candidature ouverte toute l'année, pour une entrée en formation principalement de fin août à début novembre

- Parcours adapté possible tout au long de l'année en fonction des profils et des situations
  - Toute entrée en formation fait l'objet d'un positionnement.
  - Admission sur dossier et possibilité d'entretien
- Nous consulter.



### Durée

A minima : 400h parcours en 1 an



### Validation

Mention Complémentaire Vendeur conseil en alimentation, diplôme de l'Éducation nationale, de niveau 3, inscrit au RNCP\*



### Type de contrat

Alternance



### Frais formation

**Public apprenti ou salarié en professionnalisation** : Formation prise en charge par l'OPCO de branche.

**Publics en reconversion** : Tarif horaire entre 14€ et 18€. Possibilité de prise en charge financière totale ou partielle en fonction des droits acquis et du statut (demandeur emploi, salarié, stagiaire de la formation professionnelle...).

77,2 %  
Taux de réussite aux examens\*\*

90,8%  
Taux de satisfaction\*\*

86,8 %  
Taux d'insertion, dont 33,88 % en poursuite d'étude\*\*\*

21,4 %  
Taux de rupture\*\*\*

## Qualités & profils requis

- Aisance relationnelle et sens du contact
- Capacité d'adaptation et d'organisation
- Esprit d'initiative
- Bonne présentation
- Facilité à manier les chiffres
- Bonne résistance physique
- Ouverture d'esprit

## Entreprises conseillées

- Grande, moyenne et petite surfaces
- Magasin spécialisé
- Nous consulter

## Accessibilité aux personnes handicapées

Le CFA Régional souhaite favoriser et sécuriser l'insertion des personnes en situation de handicap dans le monde professionnel. Les locaux sont aménagés pour accueillir des personnes à mobilité réduite. Contactez-nous.

## Modalités pédagogiques & évaluation

- Alternance d'apports théoriques et de mises en situations
- Participation à des projets pédagogiques
- Contrôles réguliers de connaissances, notamment par des examens blancs et des mises en situation pratiques
- Examens en CCF
  
- Livret d'apprentissage entre l'apprenant, l'entreprise et le campus
- Visite en entreprise par l'enseignant tuteur
- Séance de tutorat à chaque période au campus
- Conseils de classe et bulletins de notes avec l'avis de l'équipe pédagogique
- Epreuves ponctuelles en fin de formation

## Moyens techniques

- Plateaux techniques équipés
- Salles de formation
- Centre de ressources

## Poursuites d'études

La formation a pour objectif l'insertion professionnelle

## Perspectives professionnelles

- Vendeur dans un commerce alimentaire de proximité sédentaire ou non sédentaire
- Vendeur dans un rayon de produits frais de la grande distribution

## Contactez les campus

### Campus de Dinan-Aucaleuc

La Croix Fresche Blanc - 22100 AUCALEUC  
02 96 76 27 37  
conseilformation.dinan@cma-bretagne.fr

### Campus de Ploufragan

18 rue du Tertre de la Motte - 22440 PLOUFRAGAN  
02 96 76 27 27  
conseilrecrutement.ploufragan@cma-bretagne.fr

### Campus de Quimper

24 route de Cuzon - 29000 QUIMPER  
02 98 76 46 35  
campusquimper@cma-bretagne.fr

### Faculté des Métiers - Campus de Bruz

6 rue des Frères Montgolfier - 35170 BRUZ  
02 99 05 45 55  
fdm.recrutement@cma-bretagne.fr

### Faculté des Métiers - Campus de Fougères

37 boulevard de Groslay - 35300 FOUGÈRES  
02 99 05 45 55  
fdm.recrutement@cma-bretagne.fr

### Faculté des Métiers - Campus de Saint-Malo

68 avenue de Marville - 35400 SAINT-MALO  
02 99 05 45 55  
fdm.recrutement@cma-bretagne.fr

### Campus de Vannes

Boulevard des Îles - 56000 VANNES  
02 97 63 95 10  
conseilformation.vannes@cma-bretagne.fr

