



pôle emploi



Union européenne
Fonds social européen

Intitulé de la formation : *Module de Spécialisation Vente de Produits Frais*

Organisme de formation : VECTEUR

Forma code : 34525

Numéro de l'action :

Publics & Pré-requis

- *Etre demandeur d'emploi inscrit*
- *Avoir un projet professionnel validé dans le domaine visé par la formation*
- *Une première expérience professionnelle réussie est un atout*
- *Maîtriser les savoirs de base et avoir un niveau V*
- *Etre conscient des contraintes et les accepter (exigences de la clientèle, horaires, résistance à la fatigue nerveuse)*
- *Avoir la notion de service, de l'aisance en communication, le gout du challenge*
- *Viser l'emploi durable dans le commerce*
- *Etre disponible à plein temps durant toute la formation*
- *Etre déterminé pour mener la formation jusqu'à son terme*

Objectifs professionnels

Action de formation qui a pour but de permettre aux bénéficiaires d'acquérir un savoir-faire professionnel précis, clairement attendu sur le marché du travail.

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- *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.*

Programme

Dans l'objectif de prendre en compte les acquis antérieurs des stagiaires, Nos programmes de formation sont modularisés afin de permettre l'individualisation des parcours et ainsi favoriser le développement des compétences de chaque stagiaire.

Module 1 : Accueil et sécurisation du parcours de formation

Module 2 : Prise en compte des acquis antérieurs afin d'adapter le parcours individuel de formation par le biais d'un contrat d'objectifs négociés

Module 3 : Présentation de la fonction Vendeur (se) produits frais – notions de service



VECTEUR

Siège administratif : CS 82001 59702 MARCQ EN BAROEUL

Tel : 03 20 65 23 32 Courriel : vecteur.form@wanadoo.fr

Formation continue : 31780177459 Siret : 34928432300038



Auteur	Version	Date d'enregistrement	Modifié le	Nom du document	Page
Vecteur	1	22/03/2017	29/08/2017	Affichette TP VCM de niveau IV	1/3



pôle emploi



Union européenne
Fonds social européen

Module 4 : Hygiène, Connaître les modes et les moyens de conservations
 Module 5 : Hygiène, Comment entretenir un point de vente – le plan de risque alimentaire
 Module 6 : Connaissances des familles de produits (Produits de la mer, produits carnés, fruits, légumes, produits laitiers, boulangerie, pâtisserie)
 Module 7 : La gestion des stocks de produits frais (Gestion physique – Outils de contrôle – codes EAN)
 Module 8 : La transformation, la présentation et la valorisation des produits frais
 Module 9 : La théâtralisation du rayon
 Module 10 : Les étapes de la vente
 Module 11 : la négociation commerciale et la fidélisation de la clientèle
 Module 12 : La valeur ajoutée du service
 Module 13 : Gestion de la resserre (invendus)
 Module 14 : Maitrise et mise à jour des outils de recherche d'emploi
 Module 15 : Période d'application en entreprise obligatoire (140 heures)
 Module 16 : Sensibilisation aux gestes et attitudes respectant le développement durable
Bilan final avec les référents Région, Mission Locale et Pôle-emploi ; remise des documents de fin de formation

Méthodes et outils pédagogiques

Professionnels confirmés, nos formateurs et formatrices possèdent les compétences pédagogiques pour former et évaluer les stagiaires en formation.
 Des apports théoriques, des études de cas et des mises en situations professionnelles sont proposés tout au long de l'action de formation.
 Des évaluations continues permettent aux formateurs et formatrices de prendre en compte les progrès de chaque stagiaire et aussi d'adapter les phases d'apprentissage de manière individuelle selon les besoins.
 Un accompagnement à la recherche de stage et aux outils de recherche d'emploi est assuré pendant toute la formation.
 Chaque stagiaire est suivi individuellement durant le stage en entreprise et une rencontre est programmée avec le tuteur.
 Nos installations, ressources matérielles sont adaptées à l'action de formation mise en place.

Validation

Une Attestation de fin de formation sera fournie aux stagiaires ayant suivi l'ensemble de l'action de formation.



VECTEUR

Siège administratif : CS 82001 59702 MARCQ EN BAROEUL
 Tel : 03 20 65 23 32 Courriel : vecteur.form@wanadoo.fr
 Formation continue : 31780177459 Siret : 34928432300038



Auteur	Version	Date d'enregistrement	Modifié le	Nom du document	Page
Vecteur	1	22/03/2017	29/08/2017	Affichette TP VCM de niveau IV	2/3

Modalités de recrutement

Réunion d'Information Collective organisée afin de présenter :

- L'organisation détaillée de la formation
- Le contenu et les méthodes pédagogiques de la formation
- Les droits et les devoirs des stagiaires
- L'intervention du référent Pôle-emploi
- A l'issue de la présentation, complément d'information selon les interrogations des candidats.

Les demandeurs intéressés participent aux évaluations (maîtrise des savoirs, connaissances professionnelles, connaissances de l'environnement métier) et sont ensuite reçus en entretien individuel afin d'exprimer leurs motivations.

(Apporter un CV actualisé – prévoir la journée pour la présentation, les évaluations et l'entretien individuel)

A l'issue des entretiens, les référents Pôle-emploi et VECTEUR définissent la liste des candidats retenus et des candidats en attente selon le nombre de places disponibles.

Chaque candidat se voit signifier de manière individuelle et motivée le résultat de son évaluation :

- Retenu pour la formation
- Sur liste d'attente
- Non retenue

Renseignements

Centre Administratif - Formation : 03.21.13.03.30
contact@vecteur-emploi.fr

Horaires de la formation

Horaires en centre : 8h30 à 12h30 et 13h30 à 17h00

Horaires en entreprise : 35 heures hebdomadaires selon les horaires de l'entreprise