

CS - Vente-conseil en boucherie

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

EIMCL 13 VENTS
Accueil
05.55.20.75.20
accueil@cfa13vents.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

CAP BOUCHER ou CHARCUTIER obtenu

Prérequis pédagogiques :

CAP BOUCHER ou CHARCUTIER obtenu

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le titulaire de la mention complémentaire « Vente-conseil en boucherie » exerce son activité au sein d'un espace de vente dans le secteur de la boucherie. Il s'inscrit dans une démarche commerciale active dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité sanitaire des denrées et préparations alimentaires. Il exerce son activité dans le respect : de la qualité et de la traçabilité des viandes, de l'inclusion et de l'accueil des autres personnels, notamment en situation de handicap, de la politique commerciale de l'entreprise, des normes en vigueur en matière : - d'hygiène et de sécurité, - de lutte contre le gaspillage et de valorisation des déchets, - d'information aux consommateurs. Il prend en compte au quotidien la responsabilité sociale des entreprises (RSE) appliquée à son activité.

Contenu et modalités d'organisation

Approvisionner et mettre en valeur des espaces de vente - Organiser le poste de travail - Entretien des espaces de travail, de vente et les matériels - Réaliser l'inventaire physique quotidien - Identifier les besoins et transmettre l'information au laboratoire - Participer aux commandes et à l'approvisionnement des produits et fournitures - Gérer les déchets - Préparer les produits pour la mise en vente - Implanter et mettre en valeur l'assortiment des produits - Appliquer les règles d'étiquetage - Installer et mettre à jour la signalétique - Maintenir le rayon en état marchand - Désapprovisionner et remettre l'espace de vente et les matériels en état Mettre en œuvre, personnaliser et développer la relation client - Accueillir le client - Découvrir, identifier et reformuler la demande du client - Répondre à la demande du client, proposer des produits, conseiller et informer le client, conclure la vente - Mettre en œuvre des techniques de transformation, de finition, de conditionnement, d'emballage et de pesée des produits - Proposer des ventes additionnelles et des services associés personnalisés - Réaliser les opérations d'encaissement - Participer à la mise en œuvre des animations commerciales - Participer à la communication commerciale digitale - Participer à la fidélisation de la clientèle - Recevoir les réclamations et les transmettre au responsable

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

Validation(s) Visée(s)

Certificat de spécialisation vente-conseil en boucherie - Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

BP BOUCHER

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00532294	du 11/07/2025 au 10/07/2026	Tulle (19)	EIMCL 13 VENTS		Non éligible	Contrat app
00532454	du 11/07/2025 au 10/07/2026	Tulle (19)	EIMCL 13 VENTS		MON COMPTE FORMATION	FPC
00532455	du 11/07/2025 au 10/07/2026	Tulle (19)	EIMCL 13 VENTS		Non éligible	Contrat pro