

# Certificat de spécialisation Vendeur Conseil en Alimentation

|  |
|--|
| <b>Financement</b>   |
| Formation professionnelle continue   |
| <b>Non conventionnée / sans dispositif</b>   |
| <b>Organisme responsable et contact</b>  |
| <p>GRETA CFA AQUITAINE<br/> <b>BOURSINHAC Karine</b><br/> 06.84.78.65.58<br/> karine.boursinhac@greta-cfa-aquitaine.fr</p>   |
| <b>Accès à la formation</b>  |
| <b>Publics visés :</b>   |
| <p>Demandeur d'emploi<br/> Jeune de moins de 26 ans<br/> Personne handicapée<br/> Salarié(e)<br/> Actif(ve) non salarié(e)</p>   |
| <b>Sélection :</b>   |
| <p>Dossier<br/> Entretien</p>  |
| <b>Niveau d'entrée requis :</b>  |
| Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)  |
| <b>Conditions d'accès :</b>  |
| Aucun  |
| <b>Prérequis pédagogiques :</b>  |
| Être titulaire d'un CAP vente relation clientèle, distribution et commercialisation de produits alimentaires, cuisine et commercialisation et services en HCR ; Baccalauréat Professionnel commerce, cuisine et commercialisation et services en restauration (CSR). |
| <b>Contrat de professionnalisation possible ?</b>  |
| Non  |

## Objectif de la formation

Le titulaire de la mention complémentaire (MC) vendeur Conseil en alimentation (VCA) est associé à la préparation et à la vente des produits alimentaires. Il assure leur mise en place et leur mise en valeur, la vente, le conseil technique et la mise à disposition dans le respect des règles de qualité et d'hygiène.

## Contenu et modalités d'organisation

**Bloc 1 - Valoriser l'offre de produits alimentaires dans le cadre d'une démarche qualité 1.1 Approvisionner en produits alimentaires ? Effectuer l'inventaire physique quotidien ? Participer aux commandes ? Réceptionner, contrôler et stocker les marchandises – Gérer les déchets et les consignes – Organiser et entretenir les espaces de travail 1.2 ? Mettre en valeur l'offre ? Préparer et conditionner des produits ? Appliquer des règles d'étiquetage ? Implanter les produits – Réaliser, installer et mettre à jour la signalétique – Mettre en scène, théâtraliser les produits – Maintenir le rayon en état marchand Bloc 2 – Mettre en œuvre, personnaliser et développer la relation client 2.1 – Conseiller et vendre • Accueillir le client • Découvrir, identifier et reformuler les besoins du client • S'adapter au contexte commercial et au comportement du client • Présenter des produits alimentaires et argumenter • Conseiller le client • Prendre les commandes physiques et virtuelles • Proposer des ventes additionnelles et des services associés personnalisés • Encaisser et réaliser les opérations complémentaires à l'encaissement 2.2 ? Développer l'activité commerciale et fidéliser • Mettre en œuvre des animations commerciales • Participer à la communication commerciale digitale • Présenter et mettre en œuvre des outils de fidélisation • Finaliser la prise en charge personnalisée du client Identifier le type de réclamation et proposer une solution adaptée**

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

## Validation(s) Visée(s)

**Certificat de spécialisation vendeur-conseil en alimentation - Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)**

## Et après ?

Suite de parcours

**Poursuite d'étude: BAC Pro Métiers du commerce et de la vente BAC Pro Technicien conseil vente en alimentation**

## Calendrier des sessions

| Numéro Carif    | Dates de formation          | Ville     | Organisme de formation                     | Type d'entrée | CPF          | Modalités |
|-----------------|-----------------------------|-----------|--|---------------|--------------|-----------|
| <b>00581582</b> | du 01/09/2025 au 30/06/2026 | Agen (47) | <b>LYCEE PROFES REGIONAL ANTOINE LOMET</b> |               | Non éligible |           |
| <b>00649262</b> | du 01/09/2026 au 30/06/2027 | Agen (47) | <b>LYCEE PROFES REGIONAL ANTOINE LOMET</b> |               | Non éligible |           |