

Certificat de spécialisation Vendeur Conseil en Alimentation

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

GRETA CFA AQUITAINE
BOURSINHAC Karine
06.84.78.65.58
karine.boursinhac@greta-cfa-aquitaine.fr

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
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

Aucun

Prérequis pédagogiques :

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).

Contrat de professionnalisation possible ?

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
00581582	du 01/09/2025 au 30/06/2026	Agen (47)	LYCEE PROFES REGIONAL ANTOINE LOMET		Non éligible	
00649262	du 01/09/2026 au 30/06/2027	Agen (47)	LYCEE PROFES REGIONAL ANTOINE LOMET		Non éligible	