



Le CQP Vendeur Conseil en Produits biologiques répond à la problématique d'évolution des compétences professionnelles du métier de vendeur conseil en magasin biologique.



★ Contexte de l'action

- Un secteur professionnel demandeur de formation pour les salariés.
- Des attentes des structures sur des compétences identifiées.
- Favoriser la promotion sociale des salariés.
- Professionnalisation des emplois et des compétences.
- Une zone géographique favorable en Pays de la Loire : 3270 exploitations biologiques, 192 211 hectares biologiques et conversions, 9,2% de la Surface Agricole Utile en bio et 1 429 opérateurs aval bio (source Agence Bio, juin 2018).

★ Les objectifs

- Le (la) titulaire du CQP Vendeur conseil en produits biologiques exerce son activité dans un point de vente de commerce de détail de produits biologiques (en magasin, sur les marchés sous halles ou de plein vent).
- Il (elle) accueille, informe et conseille la clientèle sur la provenance, l'utilisation et les spécificités des produits biologiques alimentaires et non alimentaires.
- Il (elle) assure la tenue de l'espace de vente ou de son rayon et met en valeur les produits biologiques dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise.
- Il (elle) assure le respect des règles de qualité, d'hygiène, de sécurité et de respect de l'environnement (QHSE) en vigueur, notamment concernant les produits alimentaires frais.

★ Public concerné

- Jeunes de moins de 26 ans.
- Demandeurs d'emploi de 26 ans et plus.
- Salariés.

★ Pré-requis

- **Minimum niveau 3 (BEP - CAP).**
- Maîtrise des savoirs de base (lire, écrire, compter).
- Entretien de motivation avec la MFR-CFA La Pommeraye.
- Tests d'entrée en formation.

★ Effectif

- Nombre : **maximum 15**
 - Formation accessible à toute personne en situation d'handicap, locaux adaptés pour les personnes à mobilité réduite. Pour tout autre handicap, veuillez nous contacter.
- Référente handicap : Mme Karine BONSERGENT - karine.maitreau@mfr.asso.fr

★ Durée, dates et modalités d'accès

- **Du Lundi 11 oct. 2021 au mardi 27 sept. 2022** - Entrée possible jusqu'au 15 nov. 2021.
- **465 heures**, à raison de **15 heures de cours répartis les lundis et mardis** et minimum **500 heures de pratique en magasin spécialisé** appartenant à la convention collective 3244.
- Avoir trouvé une entreprise comme support professionnel.
- **Statuts possibles** : contrat de professionnalisation/reconversion ou promotion par l'alternance (Pro A) / projet de transition professionnelle (PTP) ou CPF de transition / Pôle Emploi / Financement personnel / Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)* / Autres.

*VAE :

- **Pré-requis** : avoir minimum 1 an d'expérience en lien avec le CQP Vendeur(euse) conseil en produits biologiques.
- **Moyens pédagogiques** : accompagnement individualisé.
- **Durée** : à déterminer selon le profil (24h maximum si congé VAE).
- **Modalités d'évaluation** : entretien d'évaluation portant sur l'ensemble des compétences du CQP, réalisé devant une commission d'évaluation, composée de 2 professionnels du secteur et un représentant de l'Organisme de Formation habilité qui n'a pas accompagné le candidat, un représentant des fédérations ou un professionnel désigné par la fédération représentative du métier.
- **Délai d'accès** : entrée permanente en fonction du planning de formation établi à l'année.
- **Informations complémentaires** sur le site : www.vae.gouv.fr

★ Lieu et coordonnées

MFR-CFA, 7 chemin du Vaujou, La Pommeraye, 49620 MAUGES-SUR-LOIRE
Téléphone : **02 41 77 75 00** - E-mail : mfr-cfa.pommeraye@mfr.asso.fr

★ Coûts par participant

- 40 € de frais administratifs au dépôt du dossier de candidature.
- 15 € d'adhésion à l'association de gestion de la MFR-CFA La Pommeraye.
- Frais pédagogiques : nous contacter.

★ Responsable de l'action à contacter

Mme Léonie BODIN
Téléphone : **02 41 77 75 00** - E-mail : lbodin.mfr.cfa.pommeraye@gmail.com



CONTENU DE FORMATION

Bloc de compétences 1 :

Conseil aux clients sur les produits biologiques.

- Les différentes catégories de produits biologiques, leur provenance et mode de production.
- Les qualités des produits biologiques.
- Les modes de conservation des produits biologiques.
- Les différents labels, mentions et appellations d'origine.
- Les conseils de dégustation et d'utilisation des produits biologiques.

Bloc de compétences 2 :

Mise en valeur des produits biologiques et vérification du bon état marchand de l'espace de vente.

- La mise en rayon et la mise en valeur des produits biologiques.
- Les animations du point de vente.
- Les différentes préparations des produits biologiques (découpes, transformations...).
- Les supports de communication et l'étiquetage des produits biologiques.
- L'entretien du point de vente et des rayons en produits biologiques.
- Les risques QHSE (Qualité Hygiène Sécurité Environnement) dans l'espace de vente de produits biologiques et les règles QHSE.
- Les règles d'hygiène et les risques sanitaires relatifs à la manipulation des produits biologiques.
- L'organisation du vendeur conseil dans son activité.

Bloc de compétences 3 :

Vente et relation client dans le point de vente.

- L'accueil, l'écoute et l'accompagnement du client..
- Les techniques d'argumentation.
- La prise de commandes.
- Les techniques de vente.
- Les services aux clients.
- La fidélisation des clients.
- La tenue de caisse.

Bloc de compétences 4 :

Réception, stockage et approvisionnement des produits biologiques.

- La réception des produits biologiques.
- Le stockage des produits biologiques.
- Les inventaires.
- Les risques QHSE des activités de réception et de stockage des produits et les règles QHSE à respecter.
- Le contrôle des zones et des conditions de stockage.
- La lutte contre le gaspillage alimentaire.

Bloc de compétences 4 : Réception, stockage et approvisionnement des produits biologiques.

- Entretien avec les membres de la commission d'évaluation :
 - Bilan de l'activité de réception, de stockage et d'approvisionnement des produits biologiques.
 - Questionnement sur les risques QHSE et l'application des règles QHSE par le candidat lors de la réception, le stockage et l'approvisionnement des produits biologiques.
- La fin de formation est sanctionnée par une évaluation certificative. Pour les mises en situation terminales, un jury de professionnels évalue les compétences et émet un avis favorable ou non sur le candidat. Cet avis est validé ou non par la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi pour la Confédération du Commerce Alimentaire.
- Le Certificat de Qualification Professionnelle est attribué par la Confédération du Commerce Alimentaire après validation et envoyé à l'organisme de formation pour remise aux lauréats.

FORMATEURS ET INTERVENANTS professionnels et spécialisés

Responsable formation continue : **Léonie BODIN**

Responsable mobilité/voyage : **Léonie BODIN**

Référent social : **Léonie BODIN**

FORMATEURS

Philippe CHENOT

- **Matières enseignées** : économie générale et d'entreprise, réglementation commerciale, gestion d'entreprise, vente, communication.
- **Expérience professionnelle** : formateur vente, gestion, communication et management depuis 1997.

Léonie BODIN

- **Matières enseignées** : connaissances produits biologiques, alimentation, régimes alimentaires, phytothérapie, aromathérapie, compléments alimentaires.
- **Expérience professionnelle** : naturopathe à son compte, responsable commerciale pendant 12 ans dans l'agro-alimentaire biologique.

Michaël BONSERGENT

- **Matières enseignées** : découverte filière et connaissance produits biologiques.
- **Expérience professionnelle** : commercial et formateur en charge de la vente depuis 2005.

Jean-Pierre DENECHAU

- **Matières enseignées** : connaissance produits viticoles, gestes et postures.
- **Expérience professionnelle** : gérant d'une cave de 1992 à 2005.

INTERVENANTS

Philippe GIREAUD

- **Matières enseignées** : connaissance produits fromagers et crèmerie.
- **Expérience professionnelle** : fromager installé à son compte depuis 12 ans et Président des fromagers Pays de Loire.

Nicolas THURAU

- **Matières enseignées** : hygiène et sécurité.
- **Expérience professionnelle** : formateur hygiène en restauration collective (CNFPT...), responsable de service restauration pendant 17 ans, maître chocolatier à son compte.

ÉVALUATION DES ACQUIS

★ En cours de formation

- Le responsable de formation détermine trois périodes validées par un examen blanc, comportant un QCM, un entretien explicatif, une préparation spécifique, un sketch de vente et un dossier sur l'expérience professionnelle en magasin.
- Suite à ces examens blancs, l'organisme de formation appose une note pour chaque épreuve sur le livret d'accompagnement.
- Le livret d'accompagnement permet à l'entreprise et au tuteur professionnel du salarié/stagiaire en formation de mesurer les compétences acquises, non acquises et non évaluées, grâce à une grille d'évaluation. Ces compétences sont évaluées par les trois parties (employeur/candidat/formateur).
- À chaque fin de période, les trois parties rédigent et signent une observation.

★ Certification finale

Chaque bloc de compétences est certifiable indépendamment.

Bloc de compétences 1 : Conseil aux clients sur les produits biologiques.

- QCM sur les produits biologiques.
- Mise en situation reconstituée de conseil à un client (jeu de rôle).

Bloc de compétences 2 : Mise en valeur des produits biologiques et vérification du bon état marchand de l'espace de vente.

- Réalisation par le candidat d'une synthèse écrite de son activité avec recueil de preuves détaillées.
- Mise en situation reconstituée :
 - Réalisation d'une préparation spécifique (virtuelle ou réelle).
 - Questions concernant les risques QHSE et l'application des règles QHSE dans l'espace de vente.

Bloc de compétences 3 : Vente et relation client dans le point de vente.

- Mise en situation reconstituée de vente à un client ainsi qu'une prise de commande.



★ Suivi de l'action

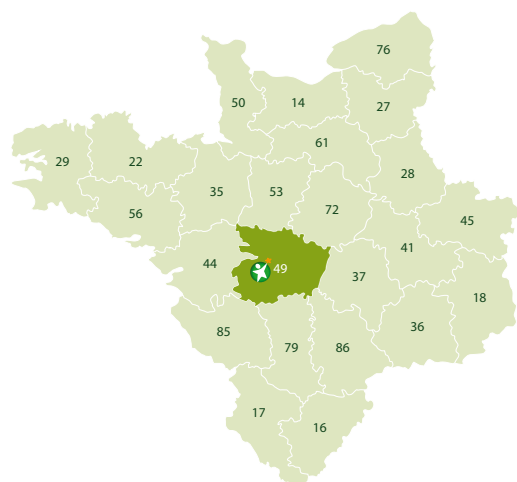
- Un émargement par demi-journée est signé par le salarié/stagiaire en formation et contre-signé par le formateur responsable.
- Une attestation de fin de formation est délivrée le dernier jour de la formation.
- Une enquête insertion à 6 mois et à 1 an est envoyée à chaque salarié/stagiaire.

★ Évaluation de l'action

- Une évaluation de la prestation de formation est réalisée en fin de formation après l'épreuve de la certification auprès des salariés/stagiaires. Ce questionnaire permet de mesurer leur satisfaction et la qualité de la formation (évaluation à chaud).
- Une enquête est envoyée aux anciens salariés/stagiaires l'année suivant leur formation pour vérifier si leurs objectifs de départ sont atteints (évaluation à froid). Celle-ci nous permet également de mesurer l'employabilité des CQP à l'issue de la formation.
- Une enquête est envoyée à chaque employeur à l'issue de la formation.

★ Contenu et méthodes

- **Périodes en milieu professionnel (de 20h à 35h/semaine).**
- **Capacité d'accueil :** la salle dans laquelle les CQP sont en cours permet de recevoir 15 personnes.
- **Nombre de salles :** la MFR-CFA dispose d'une salle de cours et d'une cuisine pédagogique. D'autre part, elle dispose également de deux classes mobiles de 20 postes chacune pour les recherches documentaires et de vidéoprojecteurs.
- **Moyens et supports pédagogiques** (distincts d'une simple documentation professionnelle) :
 - Cours théoriques, vidéos, interventions de professionnels, mise à disposition de matériel informatique...
 - Ateliers et travaux pratiques : préparations produits (coffrets cadeaux, emballages...), dégustations, ateliers de cuisine s'appuyant sur les familles de produits vu auparavant en cours et confection de repas, ateliers de phytothérapie et aromathérapie et confection de tisanes et décoctions...
 - Sketches de vente filmés au moyen d'un caméscope et visionnés en groupe pour analyse.
 - Mises en situation spécifiques au métier.
 - De nombreuses visites professionnelles de structures de production (producteurs) et de commercialisation (transformateurs, magasins) programmées et réparties sur l'ensemble de la formation. *(Selon les aléas climatiques et les opportunités, le centre de formation se réserve la possibilité de modifier le calendrier établi.)*
 - ▶ Découverte des filières et des produits dans leurs milieux professionnels : artisan paysan boulanger bio, chèvrerie, fabrication de cosmétiques naturels, arboriculteur bio, visite d'un atelier de transformation de volailles...
 - ▶ Visite du jardin Camifolia (Chemillé-en-Anjou) pour découvrir les plantes médicinales et la fabrication d'huiles essentielles.
 - ▶ Deux jours de voyage deux jours en Bretagne pour découvrir les algues, le maraîchage, la transformation des sardines.
- Immersion en milieu professionnel.
- Accompagnement individualisé.



★ Débouchés possibles et poursuites de formation

- À l'issue de la formation CQP, les candidats peuvent exercer le métier de vendeur conseil en magasin biologique, responsable de rayon, responsable de secteur. D'autre part, les candidats peuvent se spécialiser dans un autre domaine ou une autre spécialité : CAP Crémier-Fromager, CQP Crémier-Fromager, CQP Caviste, CQP Manager d'Unité Commerciale...

Différents ateliers pratiques et visites de filières



PARTENAIRES

Les magasins indépendants dans une zone géographique grand-ouest :



La
Pommeraye
MFR - CFA

