



La
Pommeraye
MFR - CFA

Certificat de Qualification
Professionnelle

**Vendeur Conseil
Crémier-Fromager**



MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES

l'opcommerce
Opérateur de compétences



MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES

www.mfr-cfa-pommeraye.fr



Le CQP Vendeur Conseil Crémier Fromager répond à la problématique d'évolution des compétences professionnelles du métier de crémier fromager.



★ 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.
- La France totalise 3200 Crémiers Fromagers et représente 900 millions d'Euros de chiffre d'affaires. 48% des crémiers fromagers travaillent en boutique et 23% sur les marchés.

★ Les objectifs

- Le (la) titulaire du CQP Vendeur(euse) Conseil Crémier-Fromager exerce son activité dans un point de vente de commerce de détail de crèmerie fromagerie (en magasin, sur les marchés sous halles ou de plein vent).
- Il (elle) accueille, informe et conseille la clientèle sur la provenance, la conservation et les conditions d'affinage des produits laitiers.
- Il (elle) assure la tenue de l'espace de vente ou de son rayon et met en valeur les laitiers dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise.
- Il (elle) réalise l'affinage des fromages, la préparation de plateaux de fromages, les préparations fromagères.
- Il (elle) assure le respect des règles de qualité, d'hygiène, de sécurité et de respect de l'environnement (QHSE) ainsi que le guide des Bonnes Pratiques d'hygiène spécifiques aux produits laitiers.

★ Public concerné

- Adultes de plus de 18 ans
- Salariés de la branche professionnelle de la convention collective 3237.

★ 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.

★ Effectifs

- 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

- De mi-octobre à fin septembre - Entrée possible jusqu'à mi-novembre.
- 465 heures, à raison de 15 heures de cours par semaine répartis les lundis et mardis appartenant à la convention collective 3237 : Des métiers du commerce de détail alimentaire spécialisé.
- Avoir trouvé une entreprise comme support professionnel.
- Statuts possibles : contrat de professionnalisation ou promotion par l'alternance (Pro A).

*VAE :

- Pré-requis : avoir minimum 1 an d'expérience en lien avec le CQP Vendeur(euse) Conseil Crémier-Fromager.
- 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 pris en charge par l'employeur.

★ Responsable de l'action à contacter

M. Rémy PAYET
Téléphone : 02 41 77 75 00 - E-mail : remi.payet@mfr.asso.fr



CONTENU DE LA FORMATION

Bloc de compétences 1 :

Réaliser la réception, le stockage et le soin des fromages et des produits laitiers.

- Réception et vérification des livraisons,
- Traçabilité et maintien du froid,
- Stockage des fromages, produits laitiers et produits annexes,
- Réalisation des soins apportés aux fromages,
- Gestion et suivi des stocks.

Bloc de compétences 2 :

Contribuer à la bonne marche et à la valorisation de l'activité du point de vente de crèmerie fromagerie.

- Maintien du bon état marchand de l'espace de vente dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité alimentaire,
- Réception et vérification des livraisons,
- Mise en valeur de l'espace de vente, des pôles de ventes et des produits,
- Animation de la crèmerie fromagerie.

Bloc de compétences 3 :

Gérer la relation client dans une démarche de conseil et de vente des fromages et des produits laitiers dans un point de vente de crèmerie fromagerie

- Prise en charge et identification du besoin du client,
- Conseil et accompagnement personnalisé du client,
- Réalisation de gestes techniques professionnelles,
- Vente et fidélisation client,
- Anglais.

Bloc de compétences 3 : *Gérer la relation client dans une démarche de conseil et de vente des fromages et des produits laitiers dans un point de vente de crèmerie fromagerie*

- Mise en situation reconstituée de conseil à un client (jeu de rôle).
 - > A partir d'une étude reconstituant une situation de vente conseil entre le candidat et un extérieur au jury
- Entretien avec les membres du jury d'évaluation :
 - > Vérifier la maîtrise de certaines compétences professionnelles
- La fin de formation est validée 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 : **Rémi PAYET**
Responsable mobilité/voyage: **Michaël BONSERGENT**
Réfèrent social : **Michaël BONSERGENT**

FORMATEURS

Nicolas HUET

- **Matières enseignées** : économie générale et d'entreprise, réglementation commerciale, gestion d'entreprise, vente.
- **Expérience professionnelle** : Gérant d'un commerce pendant 15 ans.

Rémi PAYET

- **Matières enseignées** : Communication et merchandising.
- **Expérience professionnelle** : Chef de projet pendant 10 ans.

Audrey PONTHEUX

- **Matière enseignée** : Anglais
- **Expérience professionnelle** : Diplômé d'un master MEEF en Anglais.

INTERVENANTS

Gérard PETIT

- **Matières enseignées** : connaissance produits fromagers et crèmerie.
- **Expérience professionnelle** : gérant d'une fromagerie pendant 13 ans, formateur au CFPL, Meilleur Ouvrier de France Fromager en 2004.

Damien PAVAGEAU

- **Matières enseignées** : connaissance produits fromagers et crèmerie.
- **Expérience professionnelle** : gérant de point de vente

Blocs de compétences issus du Titre RNCP39989 en date du 18-12-2024.

ÉVALUATION DES ACQUIS

★ En cours de formation

- Le responsable de formation détermine trois périodes validées par un examen blanc, comportant 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 et à vie.

Bloc de compétences 1 : *Réaliser la réception, le stockage et le soin des fromages et des produits laitiers*

- Étude de cas pratiques
- Entretien explicatif avec le jury d'évaluation
- Entretien d'approfondissement avec le jury d'évaluation

Bloc de compétences 2 : *Contribuer à la bonne marche et à la valorisation de l'activité du point de vente de crèmerie fromagerie*

- Étude de cas pratiques
 - > A partir d'une vidéo de 5 minutes d'une action d'implantation de vitrine montrant des anomalies, le candidat devra relever les erreurs constatées et proposer des solutions correctives.
- Dossier professionnel :
 - > Réalisation d'un dossier professionnel écrit relatant une action commerciale qu'il aura réalisé.



★ Suivi de l'action

- Un émargement par demi-journée est signé par le salarié 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 est envoyée à chaque salarié.

★ 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. Ce questionnaire permet de mesurer leur satisfaction et la qualité de la formation (évaluation à chaud).
- Une enquête est envoyée aux anciens salariés 6 mois et 2 ans après leur formation pour vérifier si leurs objectifs de départ sont atteints (évaluations à froid). Elles nous permettent 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.

★ Méthodes mobilisées

- **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 (emballages, découpe, plateaux, dégustations de fromages et produits laitiers...).
 - Sketches de vente filmés au moyen d'un caméscope et visionnés en groupe pour analyse.
 - Mise en place de vitrines de vente en réel.
 - Des accords mets et vins sont proposés ainsi que des 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 : producteurs laitiers (vache, chèvre, brebis), crémiers, fromagers, affineurs...
 - Deux jours de voyage (en France) pour découvrir des fromages et produits laitiers dans leur terroir.
 - Participation au salon « Mondial du Fromage » à Tours.
 - Immersion en milieu professionnel.
 - Accompagnement individualisé.

PARTENAIRES

Les magasins indépendants dans une zone géographie grand-ouest

RÉUSSITE AUX EXAMENS

Taux de réussite 2025



★ Débouchés possibles et poursuites de formation

- À l'issue de la formation CQP, les candidats peuvent exercer le métier de vendeur conseil en crèmerie-fromagerie, responsable de rayon, responsable de secteur. D'autre part, les candidats peuvent se spécialiser dans un autre domaine ou une autre spécialité : CQP Vendeur conseil en produits biologiques, CQP Vendeur Conseil Caviste, CQP Manager d'Unité Commerciale...

