

➤ Le métier

Le Vendeur Conseil en épicerie est capable d'assumer les arrivages, mettre en rayon les marchandises, respecter les règles d'hygiène, de qualité et de sécurité, commercialiser des produits d'épicerie dans les conditions prédéfinies de coût, et d'assurer du conseil.

➤ Rythme et organisation de la formation

Le cursus alterne selon un calendrier des temps en centre de formation à Besançon (en moyenne, 5 jours par mois) et en entreprise. Le centre de formation dispense des cours théoriques (sécurité, hygiène), et met en situation les futurs vendeurs.



➤ Rémunération du salarié et financement de la formation

La préparation au CQP Vendeur Conseil en Epicerie est organisée sous le statut salarié en contrat de professionnalisation (contrat d'alternance). Ce contrat, à durée déterminée ou indéterminée a pour but de permettre à son signataire d'acquérir une qualification, d'obtenir une rémunération versée par l'employeur (de 55 à 100% du SMIC), et de faire financer sa formation par les organismes paritaires collecteurs agréés (OPCA).

Moins de 26 ans		26 ans et plus	
Moins de 21 ans		21 ans et plus	
Titulaire d'une qualification professionnelle		Titulaire d'une qualification professionnelle	
Non	Oui	Non	Oui
55% du SMIC	65% du SMIC	80% du SMIC	90% du SMIC

85 % du minimum conventionnel sans être inférieur à 100 % du SMIC

➤ Validation et examen

Créé à l'initiative des Fédérations Nationales regroupées au sein de l'Association des Fruits et Légumes, Epicerie et Crèmerie (AFFLEC), le CQP vient répondre aux besoins des professionnels de former des salariés aux différents métiers de détaillant en leur apportant une formation spécifique et adaptée.

Les examens sont organisés en centre de formation face à un jury composé de professionnels, en 4 épreuves (mise en situation, préparation spécifique, entretien explicatif et test écrit de connaissance).

Programme de formation

Découverte de la filière	Découverte de la filière	32
contexte et produits commercialisés en épicerie	Présenter son entreprise et contribuer à valoriser son image	32
	Le contexte et le marché du secteur du commerce de détail	64
	Connaissance des produits commercialisés en épicerie : conserves, produits laitiers, charcuterie, fruits et légumes, boissons, spiritueux, produits préemballés, surgelés, biologiques...	96
Vente et conseil et communication	Accueil physique et téléphonique	24
	le pesage, l'emballage, L'encaissement	16
	Les techniques de l'entretien de vente	40
	Réaliser des ventes complémentaires et augmenter le taux de transformation	32
	Traitement des réclamations clients ou les demandes particulières	24
Réception des commandes et stockage	La gestion des marchandises, préparation, réception des commandes, mise en rayon	32
Mise en rayon et maintenance de l'attractivité	Le merchandising, rotation des stocks...	40
Les règles d'hygiène et de sécurité	Contrôle de marchandise, cadre réglementaire,	32
Evaluation/validation (intermédiaire et finale)		24

Calendrier

2012													
	JANVIER	FEBVIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE	JANVIER
1	DIM	MER	JEU	DIM	MAR	VEN	DIM	MER	SAM	LUN	JEU	SAM	MAR
2	LUN	JEU	VEN	LUN	MER	SAM	LUN	JEU	DIM	MAR	VEN	DIM	MER
3	MAR	VEN	SAM	MAR	JEU	DIM	MAR	VEN	LUN	MER	SAM	LUN	JEU
4	MER	SAM	DIM	MER	VEN	LUN	MER	SAM	MAR	JEU	DIM	MAR	VEN
5	JEU	DIM	LUN	JEU	SAM	MAR	JEU	DIM	MER	VEN	LUN	MER	SAM
6	VEN	LUN	MAR	VEN	DIM	MER	VEN	LUN	JEU	SAM	MAR	JEU	DIM
7	SAM	MAR	MER	SAM	LUN	JEU	SAM	MAR	VEN	DIM	MER	VEN	LUN
8	DIM	MER	JEU	DIM	MAR	VEN	DIM	MER	SAM	LUN	JEU	SAM	MAR
9	LUN	JEU	VEN	LUN	MER	SAM	LUN	JEU	DIM	MAR	VEN	DIM	MER
10	MAR	VEN	SAM	MAR	JEU	DIM	MAR	VEN	LUN	MER	SAM	LUN	JEU
11	MER	SAM	DIM	MER	VEN	LUN	MAR	VEN	SAM	MAR	JEU	DIM	MAR
12	JEU	DIM	LUN	JEU	SAM	MAR	JEU	DIM	MER	VEN	LUN	MER	SAM
13	VEN	LUN	MAR	VEN	DIM	MER	VEN	LUN	JEU	SAM	MAR	JEU	DIM
14	SAM	MAR	MER	SAM	LUN	JEU	SAM	MAR	VEN	DIM	MER	VEN	LUN
15	DIM	MER	JEU	DIM	MAR	VEN	DIM	MER	SAM	LUN	JEU	SAM	MAR
16	LUN	JEU	VEN	LUN	MER	SAM	LUN	JEU	DIM	MAR	VEN	DIM	MER Eval
17	MAR	VEN	SAM	MAR	JEU	DIM	MAR	VEN	LUN	MER	SAM	LUN	JEU Eval
18	MER	SAM	DIM	MER	VEN	LUN	MER Eval	SAM	MAR	JEU	DIM	MAR	VEN
19	JEU	DIM	LUN	JEU	SAM	MAR	JEU	SAM	MER	VEN	LUN	MER	SAM
20	VEN	LUN	MAR	VEN	DIM	MER	VEN	LUN	JEU	SAM	MAR	JEU	DIM
21	SAM	MAR	MER	SAM	LUN	JEU	SAM	MAR	VEN	DIM	MER	VEN	LUN
22	DIM	MER	JEU	DIM	MAR	VEN	DIM	MER	SAM	LUN	JEU	SAM	MAR
23	LUN	JEU	VEN	LUN	MER	SAM	LUN	JEU	DIM	MAR	VEN	DIM	MER
24	MAR	VEN	SAM	MAR	JEU	DIM	MAR	VEN	LUN	MER	SAM	LUN	JEU
25	MER	SAM	DIM	MER	VEN	LUN	MER	SAM	MAR	JEU	DIM	MAR	VEN
26	JEU	DIM	LUN	JEU	SAM	MAR	JEU	DIM	MER	VEN	LUN	MER	SAM
27	VEN	LUN	MAR	VEN	DIM	MER	VEN	LUN	JEU	SAM	MAR	JEU	DIM
28	SAM	MAR	MER	SAM	LUN	JEU	SAM	MAR	VEN	DIM	MER	VEN	LUN
29	DIM	MER	JEU	DIM	MAR	VEN	DIM	MER	SAM	LUN	JEU	SAM	MAR
30	LUN		VEN	LUN	MER	SAM	LUN	JEU	DIM	MAR	VEN	DIM	MER
31	MAR		SAM		JEU		MAR	VEN		MER		LUN	JEU
	24	40	56	40	40	40	40	24	40	40	48	24	32

Nombre d'heures de formation : 488

	Découverte de la filière
	Règles d'hygiène et de sécurité
	Les produits Bio
	Contexte et commerce des produits Bio
	Commercialisation des produits

