

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation

Si vous souhaitez nous faire part de besoins spécifiques,

notre référent M. Chalandon

est à votre écoute au

04 66 62 80 30

de handicap.

MC5 - CS Vente Conseil en Boucherie

(diplôme de niveau 3) - Code RNCP: 38636

Le titulaire de la mention complémentaire/Certificat de spécialisation « Venteconseil en boucherie » exerce son activité au sein d'un espace de vente dans le secteur de la boucherie. Il s'inscrit dans une démarche commerciale active dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité sanitaire des denrées et préparations alimentaires.

CONDITIONS D'ACCÈS/PRÉREQUIS:

Être titulaire soit d'un :

CAP Boucher ou CAP Charcutier-Traiteur ou d'un BAC PRO Boucher-Charcutier-Traiteur, BP Boucher, BP Charcutier-Traiteur, CTM Boucher-Charcutier-Traiteur ou CTM Préparateur-Vendeur en Boucherie-Charcuterie-Traiteur ou CQP Technicien Boucher Artisanal.

Apprentissage:

- -aux jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus au début de l'apprentissage.
- -aux personnes qui ont une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH), sans limite d'âge.
- -aux personnes qui ont un projet de création ou de reprise d'entreprise sans limitation d'âge.
- -aux sportifs de haut niveau, sans limitation d'âge.

Autres publics: contrat de professionnalisation, reconversion professionnelle ...: contacter l'établissement

Délais d'accès : en fonction des dates de démarrage des sessions (et jusqu'à midécembre), et en fonction de la durée d'instruction du dossier, sous réserve des places disponibles. Nous consulter

DÉROULÉ

Durée de la formation : 1 ans, à raison de 420 heures réparties sur 12 semaines Dates de démarrage de la formation : de fin août à novembre (nous consulter)

L'alternance s'effectue sur un rythme d'une semaine en moyenne au CFA IRFMA 30 et 3 semaines en entreprise.

Rythme: 35 heures par semaine

Effectif: 12 stagiaires

Rémunération par l'employeur de l'apprenant en fonction de l'âge

Aucuns frais de scolarité pour l'apprenant.

Tarif: 15€ de l'heure

MODALITÉS

Modalité pédagogique: formation en présentiel

Méthodes pédagogiques mobilisées : expositive, démonstrative, pédagogie active

Moyens pédagogiques : l'IRFMA dispose d'espaces pédagogiques dédiés à la formation dont des plateaux techniques d'exception, salles de cours équipées de TBI, vidéo projecteur.

Modalités d'évaluation durant la formation : formative, sommative Modalité d'évaluation à l'issue de la formation : examen final

PROGRAMME DE FORMATION

RNCP38636BC01 - Approvisionner et mettre en valeur des espaces de vente

- Organiser le poste de travail
- Entretenir les espaces de travail, de vente et les matériels
- Réaliser l'inventaire physique quotidien
- Identifier les besoins et transmettre l'information au laboratoire
- Participer aux commandes et à l'approvisionnement des produits et fournitures
- Gérer les déchets
- Préparer les produits pour la mise en vente
- Implanter et mettre en valeur l'assortiment des produits
- Appliquer les règles d'étiquetage
- Installer et mettre à jour la signalétique
- Maintenir le rayon en état marchand
- Désapprovisionner et remettre l'espace de vente et les matériels en état









Certificateur : Ministère de l'Éducation nationale et de la Jeunesse

Retrouvez la fiche descriptive intégrale de cette certification sur France Compétences:

https://www.francecompetence s.fr/recherche/rncp/38636/

Date de l'enregistrement : 14/02/2024

Echéance de l'enregistrement : 31/08/2029

RNCP38636BC02 - Mettre en œuvre, personnaliser et développer la relation client

- Accueillir le client
- Découvrir, identifier et reformuler la demande du client
- Répondre à la demande du client, proposer des produits, conseiller et informer le client, conclure la vente
- Mettre en œuvre des techniques de transformation, de finition, de conditionnement, d'emballage et de pesée des produits
- Proposer des ventes additionnelles et des services associés personnalisés
- Réaliser les opérations d'encaissement
- Participer à la mise en œuvre des animations commerciales
- Participer à la communication commerciale digitale
- Participer à la fidélisation de la clientèle
- Recevoir les réclamations et les transmettre au responsable







