

CONSEILLER DE VENTE (F/H)

OPTION PRODUITS BIO

Formation certifiante de niveau 4

OBJECTIFS

Être capable de :

Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal
Obtenir le Titre Professionnel Conseiller de vente (F/H)

CONTENU DE LA FORMATION

Le contenu peut être adapté au public formé

Assurer une veille professionnelle et commerciale
Participer à la gestion des flux marchands
Contribuer au merchandising
Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
Assurer le suivi de ses ventes
Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Module Bio :

Histoire et principes fondateurs
La santé au cœur des assiettes
L'agriculture biologique dans l'économie sociale et solidaire
La conversion en agriculture biologique
Un produit Bio, c'est quoi ?
Le label AB
Les bases de la nutrition
Identifier les produits de la famille céréales et leurs spécificités
Identifier les produits de la famille légumes secs et leurs spécificités
Identifier les produits de la famille huiles et vinaigres et leurs spécificités
Identifier les produits de la famille produits de la ruche et leurs spécificités
Identifier les produits de la famille chocolats et leurs spécificités
Identifier les produits de la famille cafés et leurs spécificités
Identifier les produits de la famille thés et leurs spécificités
Identifier les produits de la famille sucres et leurs spécificités
Identifier les produits de la famille farines et leurs spécificités
Identifier les produits de la famille boissons végétales et leurs spécificités

Module Fruits et Légumes :

La connaissance des produits : les différentes familles de produits, les variétés, la saisonnalité

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les modalités peuvent être adaptées au public formé

Séances à distance tutorées par un référent pédagogique (F/H)
Classes virtuelles
Jeux de rôle
Mise en situation pratique
Travaux en autonomie

MODALITÉS TECHNIQUES

Modules de formation et ressources pédagogiques en ligne accessibles sur notre plateforme (connexion internet requise)

CERTIFICATIONS

Titre professionnel Conseiller de vente (F/H) (certification totale ou partielle) de niveau 4 (niveau BAC)
Attestation de fin de formation

ÉVALUATIONS

Evaluation du déroulement de l'action
Evaluation des acquis de la formation

PRÉ REQUIS

Maîtriser les savoirs de base

PUBLIC VISÉ

Tout public éligible au contrat d'apprentissage
Ouverte aux personnes en situation de handicap

CONDITIONS DE TRAVAIL

Accepter le travail le week-end
Accepter les horaires matinaux, tardifs et/ou coupés
Poste nécessitant le port de charge et/ou la position debout

Modalités Pratiques

LIEU DE LA FORMATION

A distance avec passage de la certification à Toulouse

DATES DE LA FORMATION

Entrées et sorties permanentes

DURÉE DE LA FORMATION

490 h sur 9,5 mois

COÛT PÉDAGOGIQUE

Coût contrat à l'année*: 6623€
Entièrement pris en charge par l'OPCO lié à votre branche
* prix de la formation en fonction de la convention collective.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Prise de contact avec IFCDIS par
- Téléphone : 05 62 14 45 67
- Mail : contact@ifcdis.fr
- Site Internet : www.ifcdis.fr