

# VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN (F/H)

## OPTION PRODUITS BIO

### Formation certifiante de niveau 4

#### OBJECTIFS

*Être capable de :*

Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente  
Vendre et conseiller le client en magasin  
Obtenir le Titre Professionnel Vendeur Conseil en Magasin (F/H)

#### CONTENU DE LA FORMATION

*Le contenu peut être adapté au public formé*

Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne  
Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente  
Participer à la gestion des flux marchandises  
Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin  
Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin  
Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

##### 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 Vendeur Conseil en Magasin (F/H) (certification totale ou partielle) de niveau 4  
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

Salariés en CDI, ou en contrat unique d'insertion à durée indéterminée, ou en activité partielle quel que soit leur contrat de travail **ET** n'ayant pas atteint un niveau de qualification sanctionné par une certification professionnelle enregistrée au répertoire national des certifications professionnelles prévu à l'article L. 6113-1 et correspondant au grade de la licence  
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

### COÛT PÉDAGOGIQUE

Prix : 5513€  
Entièrement pris en charge par l'OPCO lié à votre branche

### DATES DE LA FORMATION

Entrées et sorties permanentes

### MODALITÉS D'INSCRIPTION

Prise de contact avec IFCDIS par  
- Téléphone : 05 62 14 45 67  
- Mail : [contact@ifcdis.fr](mailto:contact@ifcdis.fr)  
- Site Internet : [www.ifcdis.fr](http://www.ifcdis.fr)

### DURÉE DE LA FORMATION

315 h sur 12 mois