

les métiers de services

VENTE EN ALIMENTATION



Centre de Formation de la Chambre de métiers et de l'artisanat Hauts-de-France

AU QUOTIDIEN

Vendre, c'est répondre à une clientèle de plus en plus informée et exigeante. Les vendeurs(euses) doivent argumenter, conseiller et s'adapter en fonction des besoins de leur interlocuteur. Peu importe la structure, l'objectif est le même : Satisfaire le client.

L'animation de l'espace de vente, l'entretien du magasin et des réserves font partie des activités quotidiennes.

COMPÉTENCES REQUISES



Les savoir-être

Être patient(e), diplomate, faire preuve d'amabilité, avoir le sens du service et du contact afin de fidéliser la clientèle.



Les savoir-faire

Être habile, manuel(le) et avoir un sens artistique développé pour la réalisation de vitrines selon les règles de présentation, en fonction des thèmes.



Les savoirs

Connaître les produits vendus et leurs spécificités est indispensable. Un apport théorique sur les produits alimentaires, les modes de conservation et de préparation est également important, tout comme la maîtrise des techniques de présentation, de merchandising et d'emballage.



cma.hautsdefrance



09 72 72 72 07



cma.hautsdefrance



@CMA_HdF



cma-hautsdefrance



cma-hautsdefrance.fr



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**
HAUTS-DE-FRANCE

VENTE EN ALIMENTATION

PARCOURS PROPOSÉ

TITRES, DIPLÔMES	DURÉE	ARRAS	BÉTHUNE	CAUDRY	DUNKERQUE CEFRAL	SAINT- SAULVE	TOURCOING CEFMA	BEAUVAIS
CAP Employé de Vente Spécialisé, option produits alimentaires	2 ans	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
CAP Employé de Vente Spécialisé, option produits d'équipement courant	2 ans	✓						
MC Vendeur spécialisé en alimentation	1 an						✓	
Bac pro Commerce	3 ans	✓						

TITRES ET DIPLÔMES DE LA FILIÈRE

● Titulaire d'un CAP Employé de Vente Spécialisé, option produits alimentaires ou d'équipements courants (diplôme de niveau 3)

accueille et conseille le client, présente les caractéristiques techniques et commerciales des produits et conclut la vente. Il (elle) propose des articles complémentaires, des services d'accompagnement de la vente et contribue à la fidélisation de la clientèle. L'employé(e) de vente participe également aux commandes, à la réception, à la facturation et à la valorisation des produits.

● Titulaire d'une MC Vendeur spécialisé en alimentation (diplôme de niveau 3)

est associé(e) à la préparation (assemblage et conditionnement), à la mise en place, à la mise en valeur et à la vente des produits. Il (elle) joue également un rôle de conseil auprès de la clientèle. Il (elle) exerce ses activités dans des entreprises alimentaires spécialisées, sédentaires ou non-sédentaires assurant tout ou partie de la fabrication.

● Titulaire d'un Bac pro Commerce (diplôme de niveau 4)

intervient dans tous types d'unités commerciales sédentaires ou non, alimentaires ou non, spécialisées ou généralistes, en libre-service ou en vente assistée en mettant à la disposition de la clientèle les produits recherchés. Son activité consiste à participer à l'approvisionnement, vendre, conseiller et fidéliser la clientèle. Il (elle) participe à l'animation de la surface de vente et assure la gestion commerciale.

DÉBOUCHÉS

Les postes à dimension commerciale sont nombreux, du vendeur en alimentation, à l'employé de libre-service, jusqu'à l'attaché commercial, les lieux et secteurs d'activités sont eux aussi variés. Les possibilités d'évolution existent par la prise de responsabilités et l'encadrement d'équipe.

FORMATIONS PROPOSÉES

● EN APPRENTISSAGE

• Contrat d'apprentissage (16-29 ans)

« Étudiant(e) des Métiers », l'apprenti(e) a le statut de salarié(e). Il (elle) effectue une formation théorique et pratique, en alternance entre l'entreprise et le centre de formation.

● EN FORMATION CONTINUE

Titulaires d'un autre CAP (connexe ou non) et désirant se perfectionner.

Adultes : Compte Personnel de Formation (CPF) de transition professionnelle, Pro A (reconversion ou promotion par alternance), Plan de Développement Compétences.

Découpage possibles des formations en blocs de compétences, selon l'organisme certificateur.

