

propuls
formation

CQP Conseiller(ère) de vente en produits alimentaires

Objectifs de la formation

- Connaître le cadre du marché de la Distribution
- Comprendre la stratégie de la communication avec l'usage des nouveaux supports digitaux
- Identifier la politique commerciale de l'enseigne
- Identifier les règles de préparation d'un inventaire
- Savoir consulter un stock et en assurer le suivi
- Respecter les consignes de rangement et nettoyage des réserves
- Identifier les impacts des ruptures et des surstocks
- Identifier les sources de démarques en magasin et à son poste
- Savoir implanter les produits dans un linéaire
- Mettre en valeur les promotions
- Accueillir, orienter et conseiller un client
- Connaître les services proposés dans un magasin
- Adapter sa posture et sa communication à tous les types de clients
- Remonter les anomalies à sa hiérarchie
- Connaître et respecter les consignes de sécurité
- Adapter sa communication pour le travail en équipe
- Conseiller le clients de façon personnalisée sur les gammes de produits et de services disponibles dans l'établissement afin de l'accompagner et d'anticiper ses besoins
- Mettre en étalage les fruits et légumes en respectant les spécificité des produits afin de donner envie au client
- Mettre en étalage les produits de charcuterie en respectant les spécificités des produits afin de donner envie au client
- Préparer les produits fromagers en respectant les demandes clients et consignes du magasin afin de conclure la vente

CQP Conseiller de vente de produits alimentaires RCNP 38245

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 3

Code(s) NSF : 221 : Agrp-alimentaire, alimentation, cuisine

Formacode(s) : 34525 : Vente produit alimentaire

Certificateur : Fédération du commerce et de la distribution

Date d'échéance de l'enregistrement : 15-11-2026

Voies d'accès

- Par expérience
- En contrat de professionnalisation
- Après un parcours de formation continue

Public H/F

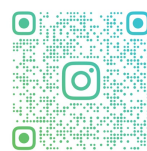
- Salarié
- Demandeur d'emploi

Propuls formation – spécialiste commerce | grande distribution

N° Siret 78948284100028 | N° Activité 41570319457

+33.3.82.55.37.01 – contact@propuls-formation.com

www.propuls-formation.com



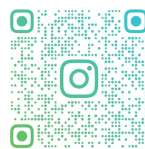
propuls
formation

CQP Conseiller(ère) de vente en produits alimentaires

Programme 1.2

- Gérer la relation client
 - C1 – Recevoir le client en appliquant les consignes de l'établissement afin de maintenir la qualité d'accueil, quel que soit le flux de clients.
 - C2 – Informer le client sur les principales familles de produits et de services de l'établissement afin de lui proposer ceux susceptibles de répondre à ses besoins et attentes.
 - C3 – Traiter les demandes clients
 - jusqu'à la prise de congé du client en apportant une réponse adaptée au besoin exprimé afin de préserver la qualité de la relation client.
 - C4 – Conseiller le client de façon personnalisée sur les gammes de produits et de services disponibles dans l'établissement afin de l'accompagner et d'anticiper ses besoins.
 - Le marché de la Distribution et son évolution
 - Les grands principes de la politique de l'enseigne
 - La communication vers le client et les différents supports média et avec les membres de l'équipe
 - Comprendre les évolutions numériques
- Mettre en rayon libre-service
 - C5 – Mettre en rayon les produits dans le rayon libre-service en tenant compte de l'affluence client afin d'éviter la rupture de stock ou le surstock.
 - Suivre les gestes et postures adaptées sur son poste
 - C6 - Contrôler le balisage et l'étiquetage des produits en rayon libre-service afin que les informations de prix à disposition des clients soient à jour.
 - C7 - Veiller à l'état marchand du rayon libre-service tout au long de la journée afin de faciliter la circulation des clients dans les rayons et l'accessibilité aux produits. Établir une communication constructive avec les membres de l'équipe
 - C8 - Agir contre la démarque dans le respect des procédures de l'établissement afin de limiter les pertes de marchandises.
- Gérer les stocks en réserve
 - C9 - Réaliser des opérations de comptage dans le respect des procédures en vigueur afin de connaître précisément les quantités de chaque produit en rayon et en stock.
 - C10 - Suivre les entrées et sorties de stock en utilisant les outils de gestion de l'établissement afin d'alerter pour éviter les ruptures de stock ou les surstocks. Connaître les règles d'hygiène liées à la sécurité alimentaire
 - C11 - Ranger les stocks et la réserve en respectant les consignes de conditionnement et de tri afin de faciliter et de sécuriser l'accès aux stocks.
 - C12 - Entretenir le matériel de rangement et de manutention des stocks selon les consignes de l'établissement afin de maintenir en état la réserve.





propuls
formation

CQP Conseiller(ère) de vente en produits alimentaires

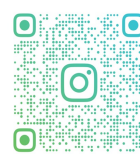


Programme 2.2

- Préparer et vendre des fruits et légumes
 - C13 - Mettre en étalage les fruits et légumes en respectant les spécificités des produits afin de donner envie au client.
 - C14 - Conditionner les fruits et légumes pour une offre libre- service ou une commande client afin de proposer des produits prédécoupés.
 - C15 - Conseiller les clients sur les caractéristiques des fruits et légumes en vente afin d'informer et d'assurer l'acte d'achat.
 - C16 - Entretenir les étalages de fruits et légumes en maintenant un rayon conforme aux consignes du magasin afin de proposer des fruits et légumes frais dans un rayon propre.
- Préparer et vendre de la charcuterie
 - C17 - Mettre en étalage les produits de charcuterie en respectant les spécificités des produits afin de donner envie au client.
 - C18 - Entretenir l'étalage de produits de charcuterie de l'ouverture du rayon jusqu'à sa fermeture afin de maintenir un étalage attractif.
 - C19 - Entretenir les équipements, le matériel et les installations spécifiques au rayon charcuterie lors de la prise et de la levée de poste afin de garantir la sécurité alimentaire.
 - C20- Analyser la demande client en échangeant avec lui afin d'identifier son besoin.
 - C21 - Conseiller les clients sur les caractéristiques des produits de charcuterie en vente afin d'informer et d'assurer l'acte d'achat.
 - C22 - Préparer les produits de charcuterie en respectant les demandes clients et consignes du magasin afin de conclure la vente.
- Préparer et vendre des produits fromagers
 - C23 - Mettre en étalage les produits fromagers en respectant les spécificités des produits afin de donner envie au client.
 - C24 - Entretenir l'étalage de produits fromagers de l'ouverture du rayon jusqu'à sa fermeture afin de maintenir un étalage attractif.
 - C25 - Entretenir les équipements, le matériel et les installations spécifiques au rayon fromage lors de la prise et de la levée de poste afin de garantir la sécurité alimentaire.
 - C26 - Analyser la demande client en échangeant avec lui afin d'identifier son besoin.
 - C27 - Conseiller les clients sur les caractéristiques des produits fromagers en vente afin d'informer et d'assurer l'acte d'achat.
 - C28 - Préparer les produits fromagers en respectant les demandes clients et consignes du magasin afin de conclure la vente.
- Accompagnement & évaluation
 - Identifier les compétences à acquérir et à évaluer
 - Informer le candidat des droits et devoirs pendant la formation en entreprise
 - Identification des besoins en formation
 - Définition du parcours professionnel
 - Identification du projet professionnel



- TAUX DE REUSSITE : 81%
- TAUX D'INSERTION dans le métier visé : 76%



propuls
formation

CQP Conseiller(ère) de vente en produits alimentaires

Validation

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Observation en poste de travail
- Grille d'évaluation de la pratique professionnelle par blocs de compétences
- Évaluation des acquis théorique de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation
- Validation des blocs de compétences en totalité ou de façon partielle

Moyens pédagogiques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de la formation projetés
- Exposés théoriques
- Étude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Parcours formation en elearning
- Apprentissage sur le poste de travail avec un tuteur

Modalités

- Durée : minimum 6 mois
- Selon contrat employeur : à partir de 180h
- Blended learning
 - Formation en magasin
 - Formation en salle
 - Formation à distance

Postes visés

- Employé(e) de rayon alimentaire



Tarifs

3 840 €