

Lieu de la formation

CFAie Val-de-Reuil

Admission

- Période de rentrée en septembre (à titre indicatif).
- Possibilité d'entrée en formation tout au long de l'année
- Une session d'examen par an - Passation des épreuves en juin

Accessibilité / Handicap

- Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap
- Des aménagements individuels sont étudiés en fonction des besoins et des situations
- 2 référentes Handicap

Les moyens humains

- Equipe de 90 formateurs
- 2 accompagnatrices socio-professionnelles
- 1 référent mobilité européenne

Les moyens matériels

- 14 000 m² de locaux dont un internat et un self
- 48 Salles de cours
- 23 Laboratoires techniques
- 1 Centre de ressources
- 1 Amphithéâtre



TYPE DE FORMATION

Modalités et durée de la formation

- Formation accessible par la voie de l'apprentissage et de la formation continue
- 1 an en alternance (400 heures de formation)
- Rythme de la formation dans le cadre de l'alternance : 2 semaines en entreprise, 1 semaine au CFAie adaptable selon calendrier
- Formation par apprentissage gratuite pour les apprentis
- Formation continue : nous consulter pour les possibilités de prise en charge

Niveau d'entrée et pré-requis

- Être âgé de 16 à 29 ans au moment de la signature du contrat d'apprentissage (15 ans sous certaines conditions)
- Être titulaire du CAP Equipier Polyvalent du Commerce ou avoir validé un diplôme d'un niveau comparable au CAP dans un secteur de la vente



LES PERSPECTIVES – LE PARCOURS

Poursuites de formation

- Bac Pro Technicien Conseil Vente en Alimentation (produits alimentaires et boissons). Diplôme relevant du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation.

Types d'emplois et débouchés

Le titulaire du diplôme travaille au sein d'un espace de vente alimentaire. Il mène son activité dans une démarche commerciale active et développe une relation client adaptée. En tant que vendeur-conseil ou vendeuse-conseil, il respecte les règles d'hygiène et de sécurité sanitaire des denrées et des préparations alimentaires. Ses missions sont :

- Approvisionner l'espace de vente en produits alimentaires
- Mettre en valeur l'offre des produits
- Conseiller et vendre ces produits
- Fidéliser et développer la relation commerciale

Dans des espaces de vente alimentaire de proximité (sédentaire ou non sédentaires) et disposant ou non d'un atelier de fabrication ou dans des rayons traditionnels de la grande distribution

Nos indicateurs

- Ouverture de la formation en septembre 2024
- Taux de satisfaction global CFAie : 91%

*Anciennement Mention Complémentaire (MC)



Objectifs

- Préparer aux épreuves professionnelles définies par le référentiel d'examen, en prenant en compte le profil de l'apprenant
- Accompagner les apprentis dans leur insertion professionnelle dans le diplôme préparé
- Accompagner chaque apprenant dans le développement de son identité sociale et citoyenne

Les qualités requises

- Avoir des qualités d'écoute et de disponibilité
- Communiquer avec aisance et courtoisie
- Avoir une bonne condition physique : travail en position debout et port de charges
- Avoir une hygiène irréprochable
- Porter de l'intérêt aux outils et aux canaux de communication digitaux
- Adopter des comportements et attitudes conformes à la diversité des contextes de vente : codes vestimentaires, langagier
- Savoir travailler en équipe
- Faire preuve d'anticipation et de réactivité
- Être polyvalent et dynamique

Modalités de certification

- Contrôle ponctuel
- Dates d'examen fixées par l'Education Nationale, convocation et notes envoyées par le Rectorat
- L'examen s'obtient après la validation de l'ensemble des blocs de compétences

Méthodes pédagogiques

- Méthodes pédagogiques variées, axées sur la mise en application de cas concrets avec des apports théoriques et pratiques
- Formation en présentiel / distanciel
- Accompagnement individualisé, adapté aux acquis de l'apprenant

Programme de la formation et compétences visées

Enseignement professionnel

Bloc 1 : Valorisation de l'offre de produits alimentaires dans le cadre d'une démarche qualité

- Approvisionnement en produits alimentaires
- Mise en valeur de l'offre

(Technologie professionnelle, pratique professionnelle, sciences appliquées)

Bloc 2 : Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client

- Conseil et vente au client
- Fidélisation et développement de l'activité commerciale

(Technologie professionnelle, pratique professionnelle, sciences appliquées)

Enseignement général

- Français
- Mathématiques Appliquées à l'enseignement professionnel
- Anglais

