

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
- Être titulaire d'un CAP Boucher, CAP Charcutier-Traiteur, BAC Professionnel Boucher-charcutier-traiteur, BP Boucher, BP Charcutier-Traiteur, CTM Boucher Charcutier Traiteur, CTM Préparateur-vendeur en boucherie charcuterie-traiteur ou CQP Technicien boucher



LES PERSPECTIVES - LE PARCOURS

Poursuite de formation

- BP Boucher

Types d'emplois et débouchés

En tant que vendeur-conseil, le titulaire de ce Certificat de Spécialisation exerce son activité au sein d'un espace de vente dans le secteur de la boucherie. Il mène son activité dans une démarche commerciale active et développe une relation client adaptée dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité sanitaire. La personnalisation et le développement de la relation client s'exerce en étroite collaboration avec les équipes de fabrication. Son activité consiste à :

- Organiser, approvisionner et entretenir les espaces de vente
- Valoriser l'assortiment des produits
- Vendre les produits proposés par l'espace commercial
- Participer au développement de la fidélisation de la clientèle : accueillir, informer, conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat.

En boucherie artisanale (sédentaire ou pas), dans des entreprises spécialisées (mono ou pluriactivités), en rayon boucherie de grande ou moyenne distribution.

Nos indicateurs

- Ouverture de la formation en septembre 2025
- Taux de satisfaction global CFAie : 96,5%

Enquête Seine 2024 cohorte 2023 à 12 mois

*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

- Être organisé, rigoureux et polyvalent
- Faire preuve d'anticipation, de réactivité et d'initiative
- Avoir des qualités d'écoute et de disponibilité
- Communiquer avec courtoisie et empathie
- Avoir une bonne condition physique
- Avoir une hygiène irréprochable
- Savoir travailler en équipe
- Porter de l'intérêt aux outils numériques et aux canaux de communication digitaux
- 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

Compétences visées

- Approvisionner et mettre en valeur des espaces de vente
- Mettre en œuvre, personnaliser et développer la relation client

