

CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLES (CQP)

**Conseiller – Conseillère de vente de produits alimentaires
(Niveau 3) – RNCP 38245**

- ☐ OPTION 1 – PREPARER ET VENDRE DES FRUITS ET LEGUMES
☐ OPTION 2 – PREPARER ET VENDRE DE LA CHARCUTERIE
☒ OPTION 3 – PREPARER ET VENDRE DES PRODUITS FROMAGERS

MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION – Date d'échéance de l'enregistrement : 15/11/2026

Date de mise à jour : le 11/03/2026

EMPLOIS CIBLES : Employé de produits alimentaires, vendeur de produits alimentaires, conseiller de produits alimentaires

PUBLIC VISÉ : Demandeur d'emploi

PRÉ-REQUIS : Accessible sans condition de diplômes souhaitant se former au métier du commerce
Offre accessible aux personnes en situation de Handicap avec mesures d'accompagnement spécifique.

DURÉE : de 6 à 9 mois (210 heures de formation)

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

- Par le biais d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage, à l'issue d'un entretien de motivation et d'un test de connaissances et savoirs de base (délai d'un mois entre la diffusion de l'offre d'emploi et l'entrée en formation)
- Par la validation des acquis d'expérience (VAE) pour les salariés ou personnes en recherche d'emploi qui justifient d'au moins 1 an d'expérience en rapport avec le CQP visé.

LIEU : La formation se déroule dans les locaux de l'entreprise ou à domicile en visio
Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez nous contacter au 03 87 76 52 62.

TARIF : la formation est prise en charge par l'Opérateur de Compétences de la branche professionnelle.

VALIDATION DES BLOCS DE COMPETENCES

Un Dossier d'Évaluation rempli par le tuteur et le formateur est présenté à un jury paritaire de la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi.

Les blocs de compétences peuvent être évalués – et validés – indépendamment les uns des autres.

PASSERELLES ET POURSUITE D'ETUDE

Les CQP sont une passerelle vers l'insertion professionnelle.

Cependant, dans le cadre d'une formation générale, la recherche de compétences complémentaires peut être nécessaire.

Poursuite d'étude possible :
**Titre Professionnel Employé(e)
Commercial(e)**

Le Certificat de Qualification Professionnelle est délivré par la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi (CPNE).

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Acquérir les bases de l'accueil et du conseil client afin de répondre aux besoins et attentes de la clientèle.
- Développer les techniques de vente pour valoriser les produits alimentaires et favoriser les ventes.
- Connaître les caractéristiques des produits alimentaires (origine, composition, conservation) afin de mieux informer et conseiller les clients.
- Participer à la mise en place et à l'attractivité du rayon ou de l'espace de vente (présentation des produits, étiquetage, mise en avant).
- Apprendre à gérer l'approvisionnement et le rangement des produits dans le respect des règles de rotation des stocks.

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS :

- Evaluation/quiz à chaque fin de journée de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation
- Livret d'évaluation complété à la fin de la formation

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RESULTATS :

- Feuilles d'émargement par demi-journée de formation
- Attestation de fin de formation

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS :

Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation
- Questionnaires, quiz, exercices et étude de cas
- Réflexion, mise en situation et échanges sur cas pratiques
- Supports digitaux en e-learning, modules interactifs,
- Ludo pédagogie
- Retours d'expériences

Éléments matériels :

- Mise à disposition du matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant sur la GED au début de la formation

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité de la Responsable Pédagogique de l'organisme de formation. Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

Eurocom Stratégies n'enregistre aucun taux d'obtention du CQP Conseiller de vente de produits alimentaires, la première promotion étant en cours de formation.

LISTE DES MODULES DE FORMATION - Présentiel

Contenu du module – PRESENTIEL	Durée					
	7H	14H	21H	28H	35H	42H
GERER LA RELATION CLIENT						
Accueil d’un client au sein du magasin ou du drive						
Prise en charge des clients au sein du magasin ou du drive						
TOTAL HEURES MODULE	00 Heures					
METTRE EN RAYON LIBRE-SERVICE						
Approvisionnement des produits dans le rayon libre-service						
Maintien du bon état marchand du rayon libre-service						
TOTAL HEURES MODULE	00 Heures					
GERER LES STOCKS EN RESERVE						
Contrôle des niveaux de stock en réserve et en rayon						
Maintien du bon état de la réserve						
TOTAL HEURES MODULE	00 Heures					
OPTION 1 : PREPARER ET VENDRE DES FRUITS ET LEGUMES						
Approvisionnement des étalages						
Conditionnement des fruits et légumes						
Conseil clients sur les caractéristiques des fruits et légumes.						
Entretien des étalages de fruits et légumes						
TOTAL HEURES MODULE	00 Heures					
OPTION 2 : PREPARER ET VENDRE DE LA CHARCUTERIE						
Approvisionnement des étalages						
Entretien des étalages de l’ouverture du rayon jusqu’à sa fermeture						
Entretien des équipements, du matériel et des installations spécifiques						
Analyse et identification des besoins du client						
Conseil client sur les caractéristiques des produits de charcuterie						
Préparation des produits de charcuterie en respectant les demandes clients pour conclure une vente						
TOTAL HEURES MODULE	00 Heures					
OPTION 3 : PREPARER ET VENDRE DES PRODUITS FROMAGERS						

Approvisionnement des étagères						
Entretien des étagères de l’ouverture du rayon jusqu’à sa fermeture						
Entretien des équipements, du matériel et des installations spécifiques						
Analyse et identification des besoins du client						
Conseil client sur les caractéristiques des produits fromagers						
Préparation des produits fromagers en respectant les demandes clients pour conclure une vente						
TOTAL HEURES MODULE	00 Heures					
SUIVI PÉDAGOGIQUE						
Accompagnement	10 Heures					

LISTE DES MODULES DE FORMATION – E-learning

Contenu du module – E-LEARNING	Durée					
	7H	14H	21H	28H	35H	42H
GERER LA RELATION CLIENT						
Accueil d’un client au sein du magasin ou du drive						
Prise en charge des clients au sein du magasin ou du drive						
TOTAL HEURES MODULE	00 Heures					
METTRE EN RAYON LIBRE-SERVICE						
Approvisionnement des produits dans le rayon libre-service						
Maintien du bon état marchand du rayon libre-service						
TOTAL HEURES MODULE	00 Heures					
GERER LES STOCKS EN RESERVE						
Contrôle des niveaux de stock en réserve et en rayon						
Maintien du bon état de la réserve						
TOTAL HEURES MODULE	00 Heures					
OPTION 1 : PREPARER ET VENDRE DES FRUITS ET LEGUMES						
Approvisionnement des étalages						
Conditionnement des fruits et légumes						
Conseil clients sur les caractéristiques des fruits et légumes.						
Entretien des étalages de fruits et légumes						
TOTAL HEURES MODULE	00 Heures					
OTION 2 : PREPARER ET VENDRE DE LA CHARCUTERIE						
Approvisionnement des étalages						
Entretien des étalages de l’ouverture du rayon jusqu’à sa fermeture						
Entretien des équipements, du matériel et des installations spécifiques						
Analyse et identification des besoins du client						
Conseil client sur les caractéristiques des produits de charcuterie						
Préparation des produits de charcuterie en respectant les demandes clients pour conclure une vente						

TOTAL HEURES MODULE	00 Heures					
OPTION 3 : PREPARER ET VENDRE DES PRODUITS FROMAGERS						
Approvisionnement des étagères						
Entretien des étagères de l'ouverture du rayon jusqu'à sa fermeture						
Entretien des équipements, du matériel et des installations spécifiques						
Analyse et identification des besoins du client						
Conseil client sur les caractéristiques des produits fromagers						
Préparation des produits fromagers en respectant les demandes clients pour conclure une vente						
TOTAL HEURES MODULE	00 Heures					
SUIVI PÉDAGOGIQUE						

MODULE : Gérer la relation client

OBJECTIFS :

- Recevoir le client
- Informer le client
- Traiter les demandes clients
- Conseiller le client

PROGRAMME :

- Recevoir le client en appliquant les consignes de l'établissement afin de maintenir la qualité d'accueil, quel que soit le flux de clients
- Informer les clients 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
- 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
- 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.

METHODES ET MOYEN PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Mises en situation
- Cas pratiques
- Jeux de rôles

CRITÈRES D'ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE :

- Questionnaires appelant des réponses de forme simple (questions à choix multiples, classement, description d'activité, etc.) qui visent à apprécier les connaissances générales relatives aux différentes situations auxquelles le candidat peut être confronté.
- Étude de cas qui vise un examen approfondi permettant d'évaluer les capacités d'analyse, d'adaptation et de restitution de l'apprenant.

MODULE : Mettre en rayon libre-service

OBJECTIFS :

- Mettre en rayon les produits
- Contrôler le balisage et l'étiquetage
- Veiller à l'état marchand
- Agir contre la démarque

PROGRAMME :

- Mettre en rayon les produits libre-service en tenant compte de l'affluence client afin d'éviter la rupture de stock ou le surstock
- 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
- 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
- Agir contre la démarque dans le respect des procédures de l'établissement afin de limiter les pertes de marchandises

METHODES ET MOYEN PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Mises en situation
- Cas pratiques
- Jeux de rôles

CRITÈRES D'ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE :

- Questionnaires appelant des réponses de forme simple (questions à choix multiples, classement, description d'activité, etc.) qui visent à apprécier les connaissances générales relatives aux différentes situations auxquelles le candidat peut être confronté.
- Étude de cas qui vise un examen approfondi permettant d'évaluer les capacités d'analyse, d'adaptation et de restitution de l'apprenant.

MODULE : Gérer les stocks en réserve

OBJECTIFS :

- Réaliser des opérations de comptage
- Suivre les entrées et sorties de stocks
- Ranger les stocks et la réserve
- Entretenir le matériel

PROGRAMME :

- 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
- 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
- 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
- Entretenir le matériel de rangement et de manutention des stocks selon les consignes de l'établissement afin de maintenir en état la réserve

METHODES ET MOYEN PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Mises en situation
- Cas pratiques
- Jeux de rôles

CRITÈRES D'ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE :

- Questionnaires appelant des réponses de forme simple (questions à choix multiples, classement, description d'activité, etc.) qui visent à apprécier les connaissances générales relatives aux différentes situations auxquelles le candidat peut être confronté.
- Mise en situation permettant d'évaluer les connaissances et les compétences d'un candidat. Elle vise, à travers une situation, à développer le savoir-faire, mais également le savoir-être de l'apprenant.

MODULE : Préparer et vendre des fruits et légumes

OBJECTIFS :

- Approvisionner et entretenir les étalages
- Conditionner les produits
- Conseiller les clients

PROGRAMME :

- Mettre en étalage les fruits et légumes en respectant les spécificités des produits afin de donner envie au client.
- Conditionner les fruits et légumes pour une offre libre-service ou une commande client afin de proposer des produits prédécoupés.
- Conseiller les clients sur les caractéristiques des fruits et légumes en vente afin d'informer et d'assurer l'acte d'achat.
- 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.

METHODES ET MOYEN PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Mises en situation
- Cas pratiques
- Jeux de rôles

CRITÈRES D'ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE :

- Questionnaires appelant des réponses de forme simple (questions à choix multiples, classement, description d'activité, etc.) qui visent à apprécier les connaissances générales relatives aux différentes situations auxquelles le candidat peut être confronté.
- Étude de cas qui vise un examen approfondi permettant d'évaluer les capacités d'analyse, d'adaptation et de restitution de l'apprenant.
- Questionnaire à choix multiple, questions ouvertes, texte à trous, étude de cas.

MODULE : Préparer et vendre de la charcuterie

OBJECTIFS :

- Approvisionner et entretenir les étalages
- Entretenir les équipements
- Conseiller les clients

PROGRAMME :

- Mettre en étalage les produits de charcuterie en respectant les spécificités des produits afin de donner envie au client.
- Entretenir l'étalage des produits de charcuterie de l'ouverture du rayon jusqu'à sa fermeture afin de maintenir un étalage attractif.
- 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.
- Analyser la demande client en échangeant avec lui afin d'identifier son besoin.
- Conseiller les clients sur les caractéristiques des produits de charcuterie en vente afin d'informer et d'assurer l'acte d'achat.
- Préparer les produits de charcuterie en respectant les demandes clients et consignes du magasin afin de conclure la vente.

METHODES ET MOYEN PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Mises en situation
- Cas pratiques
- Jeux de rôles

CRITÈRES D'ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE :

- Questionnaires appelant des réponses de forme simple (questions à choix multiples, classement, description d'activité, etc.) qui visent à apprécier les connaissances générales relatives aux différentes situations auxquelles le candidat peut être confronté.
- Test de rapidité permettant d'évaluer la réactivité de l'apprenant.
- Questionnaire à choix multiple, questions ouvertes, texte à trous, étude de cas.

MODULE : Préparer et vendre des produits fromagers

OBJECTIFS :

- Approvisionner et entretenir les étalages
- Entretenir les équipements
- Conseiller les clients

PROGRAMME :

- Mettre en étalage les produits fromagers en respectant les spécificités des produits afin de donner envie au client.
- Entretenir l'étalage de produits fromagers de l'ouverture du rayon jusqu'à sa fermeture afin de maintenir un étalage attractif.
- 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.
- Analyser la demande client en échangeant avec lui afin d'identifier son besoin.
- Conseiller les clients sur les caractéristiques des produits fromagers en vente afin d'informer et d'assurer l'acte d'achat.
- Préparer les produits fromagers en respectant les demandes clients et consignes du magasin afin de conclure la vente.

METHODES ET MOYEN PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Mises en situation
- Cas pratiques
- Jeux de rôles

CRITÈRES D'ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE :

- Questionnaires appelant des réponses de forme simple (questions à choix multiples, classement, description d'activité, etc.) qui visent à apprécier les connaissances générales relatives aux différentes situations auxquelles le candidat peut être confronté.
- Test de rapidité permettant d'évaluer la réactivité de l'apprenant.
- Questionnaire à choix multiple, questions ouvertes, texte à trous, étude de cas.

MODULE : Accompagnement

OBJECTIFS :

- Accompagnement professionnel axé sur les besoins en compétences de l'entreprise et du secteur d'activité
- Consolider les acquis par des expériences de travail, fixer des objectifs des axes de progrès

PROGRAMME :

L'accompagnement consiste à :

- Informer guider le salarié, lister les tâches actuelles
- Faire preuve d'un engagement de qualité (respect des procédures)
- Synthèse des points forts et des points à améliorer en fonction de son activité, son comportement et de l'environnement
- Fixer des axes de progression