



Pour votre santé, mangez au moins cinq fruits et légumes par jour

PRODUITS DU TERROIR ET DE LA MER

Conseiller de vente

École internationale des
ARTISANS DE PARIS

Spécialisé dans les produits du terroir et de la mer, le conseiller de vente entre dans l'univers des produits alimentaires de qualité, des producteurs et du terroir ainsi que de la gastronomie. **Il suscite l'émotion et fait vivre une expérience unique à ses clients.** Il sélectionne les produits pour en garantir la qualité : il conseille, fidélise sa clientèle et veille à la diversité de son offre.

Le titre professionnel Vendeur Conseil en Magasin Option PRODUITS DU TERROIR ET DE LA MER est composé de compétences, selon la fiche détaillée dans le lien suivant : [RNCP 13620 - niveau 4](#)

Un savoir-faire et un savoir-être sur mesure :

- Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente ;
- Vendre et conseiller le client ;
- Accéder à un niveau de culture générale permettant de connaître l'environnement de l'artisanat et les produits de l'univers des produits du terroir / de la mer.

Une formation, en 1 an, accessible
par la voie de l'apprentissage.



**Une forte dimension
numérique**

Quelles conditions d'admission ?

- Prérequis : avoir un projet en cours dans le secteur professionnel des produits du terroir et de la mer ;
- Etre doté d'une réelle motivation dans ce secteur ;
- Etre âgé(e) de 18 à 29 ans inclus.

Cette formation est accessible par la voie de l'apprentissage.



Nous mettons tout en œuvre pour rendre accessibles nos formations. Afin d'établir les modalités d'adaptation nécessaires, merci de nous contacter.

Les méthodes et moyens pédagogiques

- Pédagogie de l'alternance s'appuyant sur les acquis de l'entreprise ;
- Interventions de Meilleurs Ouvriers de France, d'experts et de grands noms du métier ;
- Immersion dans les lieux de création et de production ;
- Initiation aux métiers par des formations courtes sur nos plateaux techniques, avec nos professeurs/formateurs.

Les modalités d'évaluation

- Evaluation diagnostic en début de formation ;
- Evaluation régulière des acquis en cours de formation ;
- Evaluation des pratiques en entreprise ;
- Examens finaux : épreuves écrites et orales ;
- Soutenance d'un dossier professionnel à l'oral ;
- Mise en situation professionnelle.

L'ensemble des blocs doit être validé pour l'obtention du Titre de Vendeur en magasin.

Il atteste que l'apprenti maîtrise les compétences permettant d'exercer le métier Conseiller de vente.

Les informations complémentaires

DURÉE ET HORAIRES

- **420h** de formation pendant 1 an (hors vacances scolaires)
- Rythme d'alternance

LE STATUT DE L'APPRENTI

Contrat d'apprentissage :

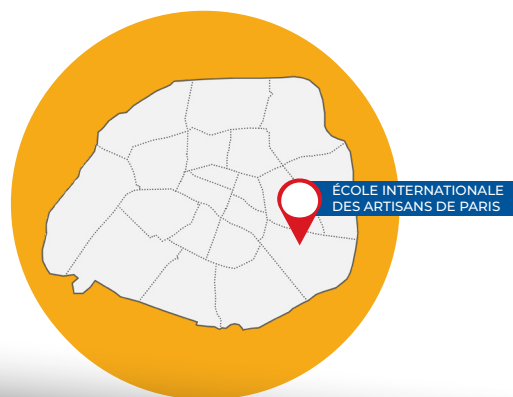
- Financement de la formation par les Opérateurs de Compétences ;
- **Pour l'entreprise**, une aide au recrutement d'un apprenti ;
- **Pour l'apprenti(e)**, une formation rémunérée, une aide au permis de conduire, la validation d'un titre certifié par le Ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion.

Les débouchés :

- Poursuite de formation en niveau 5 (bac +2): BTS ou Titres professionnels des métiers du commerce ;
- Emplois accessibles : vendeur (se) expert (e), conseiller(ère) de vente.

ÉCOLE INTERNATIONALE DES ARTISANS DE PARIS

un établissement de la CMA Île-de-France



Contacts

École internationale des artisans de Paris

72 rue de Reuilly - 75012 Paris
01 53 33 53 93
cfa.paris@cma-idf.fr

Manuela ROMAN
Relation entreprises
06 33 29 88 24
manuela.roman@cma-idf.fr

Rosa GONDAO
Référente handicap
01 53 33 53 51
handicap.75@cma-idf.fr

www.cma-paris.fr

