



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 spécialisation PRODUITS DU TERROIR ET DE LA MER est un titre de niveau Bac.

## 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 du terroir/ de la mer.

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



Une forte dimension  
**numérique**

## Conditions d'admission

- Prérequis : avoir un projet professionnel dans le secteur de la vente ;
- Etre doté d'une réelle motivation dans ce métier ;
- Etre âgé(e) de 16 à 29 ans révolus.

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 d'accueil ;
- Interventions de Meilleurs Ouvriers de France, d'experts et de professionnels reconnus du métier ;
- Immersion dans les lieux de création et de production ;
- Initiation aux métiers complémentaires à la formation sur des plateaux techniques de nos sites de la région.

## Les modalités d'évaluation

- Evaluation régulière des acquis en cours de formation ;
- Evaluation des pratiques en entreprise ;
- Epreuve finale de certification : présentation d'un dossier professionnel ;
- 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 de **Conseiller de vente**.

## Les informations complémentaires

### DURÉE ET HORAIRES

- **420h** de formation pendant 1 an
- Rythme d'alternance : 1 semaine au CFA  
2 semaines en entreprise

### 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.

#### Après la formation :

- Possibilité 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



### Contact

École internationale des artisans de Paris

72 rue de Reuilly - 75012 Paris

01 53 33 53 93

cfa.paris@cma-idf.fr

[www.cma-paris.fr](http://www.cma-paris.fr)

