



centre  
interprofessionnel  
de formation  
des commerces  
de l'alimentation

Programme de Formation  
**CQP VENDEUR (EUSE) CONSEIL PRIMEUR**

Version  
08/2021

**Public**

Tout public

**Prérequis**

Aucun prérequis exigé

**Objectifs**

Maîtriser la connaissance des fruits et légumes, les origines et leurs modes de production  
Maîtriser la connaissance des labels, appellations ...  
Maîtriser les gestes professionnels et la manipulation des produits  
Maîtriser les règles de qualité, d'hygiène, de sécurité et de respect de l'environnement (QHSE)  
Assurer la mise en valeur de produits  
Maîtriser l'acte de vente des produits et la fidélisation des clients  
Maîtriser l'implantation des produits.  
Assurer la gestion des stocks des produits.

**Durée**

407 heures (soit 51 journées en centre)

**Type d'action**

Acquisition des compétences – en alternance - Formation externe inter ou intra entreprise

**Effectifs**

10 stagiaires minimum / 15 stagiaires maximum

**Validation**

Mises en situation professionnelle  
Tests écrits  
2 bilans de fin de période en cours de formation (contrôle continu)

**Certification**

**CQP vendeur(euse) conseil primeur**  
Inscrit dans la convention collective 3244 (IDCC 1505 – commerce de détail de fruits et légumes, épicerie et produits laitiers) / Inscription RNCP sous le n° 32116 et CPF n° 248 410

**4 Blocs de compétence**

Bloc 1 : conseil au client sur les produits  
Bloc 2 : Mise en valeur des produits et vérification du bon état marchand de l'espace de vente  
Bloc 3 : Vente et relation client dans le point de vente  
Bloc 4 : Réception, stockage et approvisionnement des produits

**Equivalence**

Sans équivalence de diplôme

**VAE**

Formation accessible par la Validation des Acquis de l'Expérience

**Passerelle**

Autre CQP vendeur conseil de branche

**Suite de parcours**

CQP Manager d'une Unité Commerciale du Commerce Alimentaire de Détail

**Débouchés**

Vendeur conseil en primeur (code ROME : 1106)

**Programme**

Voir annexe 1 (détail et volume horaire)

**Ressources et modalités  
pédagogiques**

Le CIFCA dispose de magasins pédagogiques, d'un laboratoire de préparation, de chambres froides, de cellules d'affinage, d'un quai de réception et de salles de cours théoriques.  
Face à face pédagogique / Découverte Filière / Mise en situation pratique  
Supports théoriques remis aux stagiaires  
Formateurs spécialisés dans le domaine des fruits et légumes.

**Modalités d'accès**

Lieux de formation : CIFCA - 14, rue des Fillettes – 75018 Paris  
CIFCA – 200 avenue des Etats Unis – 31200 Toulouse  
Le lieu est aménagé pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes à mobilité réduite. ([www.agefiph.fr](http://www.agefiph.fr) ; [www.capemploi75.fr](http://www.capemploi75.fr) )



Programme de Formation  
**CQP VENDEUR (EUSE) CONSEIL PRIMEUR**

Annexe 1 : (1/4)

<b>BLOC DE COMPETENCES 1 : CONSEIL AU CLIENT SUR LES FRUITS ET LEGUMES</b>		
<b>Module</b>	<b>Contenu de formation</b>	<b>Nb H</b>
<b>Module 1.1</b>  Les différentes catégories de fruits et légumes, leur provenance et mode de production	Les modes de production des fruits et légumes	84
	Les familles de fruits et légumes	
	Les fruits et légumes de saison	
	Les fruits exotiques	
	Les fruits et légumes biologiques	
<b>Module 1.2</b>  Les qualités nutritionnelles des fruits et légumes	Les valeurs nutritionnelles des fruits et légumes	16
	Les bases de l'analyse sensorielle	
	L'évaluation gustative de la qualité des produits	
<b>Module 1.3</b>  Les différents labels, mentions et appellations d'origine	Définition et identification des labels, mentions et appellations d'origines...	4
<b>Module 1.4</b>  Les modes de conservation des fruits et légumes	Les durées et modes de conservation des fruits et légumes chez le client	4
<b>Module 1.5</b>  Les conseils de préparation et d'utilisation des fruits et légumes	Conseil au client des préparations et utilisation des fruits et légumes	8
	Proposition de recettes	
<b>BLOC 1 - VOLUME HORAIRE</b>		<b>116 h</b>

Programme de Formation  
**CQP VENDEUR (EUSE) CONSEIL PRIMEUR**

Annexe 1 : (2/4) :

<b>BLOC DE COMPETENCES 2 : MISE EN VALEUR DES FRUITS ET LEGUMES ET VERIFICATION DU BON ETAT MARCHAND DE L'ESPACE DE VENTE</b>		
Module	Contenu de formation	Nb H
<b>Module 2.1</b>  La mise en rayon et la mise en valeur des fruits et légumes	Le merchandising et bonnes pratiques de mise en rayon	20
	Implantation d'un rayon et pancartage	
	Etalagisme, mise en valeur et performance d'un rayon de fruits et légumes	
<b>Module 2.2</b>  Les animations du point de vente	L'organisation de l'offre Produits : marketing de l'offre	20
	Les opérations de promotion	
	La réalisation d'une animation et son évaluation	
	Elaboration et conception d'animation sur les fruits rouges	
	Elaboration et conception d'animation sur les corbeilles de fruits et légumes de de fête	
<b>Module 2.3</b>  Les différentes préparations des fruits et légumes (découpes, transformations...)	Les corbeilles de fruits et de légumes	20
	La Fraiche découpe, jus....	
	Les fruits et légumes préparés	
<b>Module 2.4</b>  Les supports de communication et l'étiquetage des fruits et légumes	Les éléments d'identification du produit	16
	L'étiquetage et la réglementation	
	L'affichage des prix	
	Les principaux indicateurs de gestion : prix, TVA, calculs commerciaux	
	Les différents types de support de communication : affichage et PLV	
<b>Module 2.5</b>  L'entretien du point de vente et des rayons primeurs	La propreté et l'état marchand du rayon et du point de vente	6
	L'hygiène des locaux et matériels (protocoles de nettoyage)	
<b>Module 2.6</b>  Les risques QHSE dans un espace de vente de fruits et légumes et les règles QHSE	Définition QHSE	4
	Les principaux risques	
	Les démarches de prévention	
<b>Module 2.7</b>  Les règles d'hygiène et les risques sanitaires relatifs à la manipulation et la découpe des fruits et légumes	Principes et notions de microbiologie	12
	Hygiène personnelle et professionnelle (risques de contamination, prévention et remédiation)	
	Hygiène et sécurité alimentaire (traçabilité, HACCP)	
<b>Module 2.8</b>  L'organisation du vendeur conseil dans son activité	Le métier de vendeur conseil primeur	8
	Les tâches quotidiennes du vendeur conseil	
	La hiérarchisation des tâches	
<b>BLOC 2 - VOLUME HORAIRE</b>		<b>106 h</b>

Programme de Formation  
**CQP VENDEUR (EUSE) CONSEIL PRIMEUR**

Annexe 1 : (3/4)

<b>BLOC DE COMPETENCES 3</b>		
<b>VENTE ET RELATION CLIENT DANS LE POINT DE VENTE</b>		
Module	Contenu de formation	Nb H
<b>Module 3.1</b> L'accueil, l'écoute et l'accompagnement du client	Les étapes de la vente	16
	La prise en charge du client / la découverte du client	
	La reformulation et l'orientation du client	
	Le traitement des objections	
	La conclusion de l'entretien de vente	
<b>Module 3.2</b> Les techniques d'argumentation	L'argumentaire de vente (élaboration, organisation)	22
	Les outils d'argumentation : la fiche produit	
	Elaboration de fiches produit sur les fruits et légumes de saison	
	Elaboration de fiches produit sur les fruits exotiques	
	Elaboration de fiches produit sur les fruits et légumes biologiques	
<b>Module 3.3</b> La prise de commande	La procédure à suivre lors d'une prise de commande	4
	L'analyse des besoins	
	La confirmation de la commande	
<b>Module 3.4</b> Les techniques de vente	La communication verbale et non verbale	22
	La clientèle (segmentation, profil, comportement à l'achat...)	
	Servir un client étranger (mise en situation, lexique anglais)	
	Simulations de situations de vente	
<b>Module 3.5</b> Les services aux clients	Les différentes catégories de services (services de base, services liés et services différenciateurs)	6
	La structure de l'offre de services du point de vente	
	La mise en place et l'évaluation d'un service	
<b>Module 3.6</b> La fidélisation des clients	L'évaluation de la satisfaction de la clientèle	10
	Les enjeux de la fidélisation et la gestion de la relation client	
	Les outils de la fidélisation	
	Les indicateurs de mesure de la fidélisation et évaluation des performances	
<b>Module 3.7</b> La tenue de caisse	Le ticket de caisse	8
	Les différents types de paiement	
	Le rendu monnaie	
	Les procédures de tenue de caisse (ouverture, suivi et clôture)	
	Les écarts de caisse	
	Les règles et bonnes pratiques de la tenue de caisse	
<b>BLOC 3 - VOLUME HORAIRE</b>		<b>90 h</b>

Programme de Formation  
**CQP VENDEUR (EUSE) CONSEIL PRIMEUR**

Annexe 1 : (4/4)

<b>BLOC DE COMPETENCES 4</b>		
<b>RECEPTION, STOCKAGE ET APPROVISIONNEMENT DES FRUITS ET LEGUMES</b>		
<b>Module</b>	<b>Contenu de formation</b>	<b>Nb H</b>
<b>Module 4.1</b>  La réception des fruits et légumes	Les opérateurs de la filière pour les approvisionnements	16
	Le circuit d'approvisionnement et la procédure de réception des marchandises	
	Le contrôle à la réception des marchandises et la conformité au bon de commande	
	Les objectifs et les étapes de contrôle qualité à la réception	
<b>Module 4.2</b>  Le stockage des fruits et légumes	Les zones de stockage	24
	Le rangement des produits en réserve en fonction des consignes	
	Le suivi des stocks (documents, indicateurs, suivi, traçabilité)	
	L'analyse des stocks	
	Les fonctionnalités de base du tableur pour les relevés de stocks	
<b>Module 4.3</b>  Les inventaires	Les différents inventaires	8
	La mise en œuvre de l'inventaire	
	Les différences d'inventaire (démarques connues et inconnues, sur-marques)	
<b>Module 4.4</b>  Les risques QHSE des activités de réception et de stockage des produits et les règles QHSE à respecter	Les risques QHSE liés à la réception et au stockage des produits	14
	Prévention des risques liés à l'activité physique - TMS	
	Les règles d'hygiène appliquées à la réception et au stockage des produits	
<b>Module 4.5</b>  Le contrôle des zones et des conditions de stockage	Identification des problématiques de stockage des produits	10
	Identification de tout dysfonctionnement du matériel de rangement, de déplacement et du stockage des marchandises	
	Les outils de contrôles (stocks, températures, hygrométrie...)	
	Méthode de diagnostic pour optimiser les conditions de stockage	
<b>Module 4.6</b>  La lutte contre le gaspillage alimentaire	Identification et gestion des gaspillages possibles (invendus, gestion des déchets...)	4
<b>BLOC 4 - VOLUME HORAIRE</b>		<b>76 h</b>
	Accueil formation	4
	Bilans par période de formation	8
	Certification	7
<b>VOLUME HORAIRE TOTAL DE LA FORMATION</b>		<b>407 h</b>