

## PROGRAMME :

### Animateur de rayon en produits alimentaires

<b><u>Demandeurs</u></b>	Demandeurs d'emploi inscrit à Pôle Emploi – (cf. annexe 1 recrutement)
<b><u>Prérequis</u></b>	Maîtriser les savoir de bases : lecture, écriture, calcul Maîtriser le français Sens du relationnel évident et goût pour la vente Bonne condition physique compatible avec une activité debout, froid, hygrométrie Projet professionnel en cohérence avec le métier d'animateur de rayon en produits alimentaires
<b><u>Type d'action</u></b>	Préparation Opérationnelle à l'Emploi Collective - POEC Acquisition et développement de compétences.
<b><u>Objectifs</u></b>	Acquérir les compétences nécessaires à l'exercice du métier d'animateur de rayon dans un magasin de produits alimentaires. Connaître les caractéristiques des principaux produits de ce type de magasin Connaître les règles d'hygiène, de sécurité des aliments, et de réglementation liées aux produits alimentaires, HACCP. Maîtriser la vente et les argumentaires.
<b><u>Durée</u></b>	315 heures (soit 45 jours de formation)
<b><u>Effectifs</u></b>	Effectif minimum : 8 stagiaires / Effectif maximum : 18 stagiaires
<b><u>Programme</u></b>	Voir annexe 2 (détail et volume horaire)
<b><u>Ressources et modalités pédagogiques</u></b>	Le CIFCA dispose de magasins pédagogiques, d'un laboratoire de préparation, de chambres froides. (Théorie et pratique professionnelle) et de salles de cours classiques (informatique et théorie). Formation en présentiel (théorie et pratique) Supports théoriques remis aux stagiaires. Formateurs professionnels spécialisés dans la vente, la tenue d'un point de vente et la connaissance des produits alimentaires
<b><u>Evaluation</u></b>	Mises en situation professionnelle Tests écrits (QCM, quizz...)
<b><u>Validation</u></b>	Attestation de formation Attestation de la formation Hygiène et Sécurité des Aliments
<b><u>Equivalence</u></b>	Sans niveau spécifique
<b><u>Passerelle</u></b>	CQP vendeur conseil primeur CQP vendeur conseil caviste CQP vendeur-conseil en crèmerie-fromagerie MC vente en produits alimentaires
<b><u>Emplois visés</u></b>	Animateur de rayon en produits alimentaires
<b><u>Modalités d'accès</u></b>	Lieux de formation : CIFCA - 146-200, 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), [www.capemploi31.com](http://www.capemploi31.com))

CIFCA - [www.cifca.fr](http://www.cifca.fr)

SIREN 302 981 14 - APE 85.59B - N° d'Activité : 11 75 082 34  
14, rue des Fillettes – 75018 PARIS – 01 55 26 39 90  
146-200, avenue des Etats-Unis – 31200 TOULOUSE – 05 61 00 21 23

## **ANNEXE 1 – recrutement**

- Mise en place de 2 informations collectives, au plus tard 3 semaines avant le début de la formation en partenariat avec Pôle Emploi, dont l'organisation sera la suivante
  - Vidéo métier et débat à partir du film
  - Présentation de la POEC
  - Tests écrits
  - Entretiens individuels
  - Dossier de candidature pour confirmation d'inscription
  
- Informations aux partenaires et réseaux :, Mission Locale, Cap Emploi, entreprises partenaires...
  
- Diffusion internet : site du CIFCA, réseaux sociaux
  
- Journées Portes Ouvertes

## ANNEXE 2 – programme détaillé

BLOC FORMATION METIER – ANIMATEUR DE RAYON EN PRODUITS ALIMENTAIRES			210h
<b>Module 1</b> Le secteur du commerce alimentaire	Le métier d'animateurs de rayon	3.5	21
	Les tâches quotidiennes de l'animateur de rayon	3.5	
	Le secteur du commerce alimentaire (visite magasin)	7	
	L'organisation de la profession, la filière -grossistes, MIN, ...	7	
<b>Module 2</b>  Les produits alimentaires	Le rayon liquide (eau, sirop, soft, ...)	3.5	59.5
	Les alcools (vins, spiritueux, bières)	7	
	Les produits de l'épicerie salée	3.5	
	Les produits de l'épicerie sucrée	3.5	
	Les produits laitiers et les fromages (dont œufs) + pratique	7	
	Les fruits et légumes	10.5	
	Le traiteur et la charcuterie	3.5	
	Les produits carnés	3.5	
	Les produits de la mer	3.5	
	Les surgelés	3.5	
	Les produits biologiques	7	
	Les produits non alimentaires (droguerie, hygiène)	3.5	
	<b>Module 3</b>  Les techniques de ventes	Les étapes de la vente	
La communication verbale et non verbale		3.5	
La clientèle		3.5	
L'argumentaire de vente, élaboration et organisation		3.5	
La fidélisation des clients		3.5	
La prise de commande		3.5	
Les services aux clients (drive, portage, ...)		3.5	
Simulations de situations de vente		14	
La tenue caisse et la caisse automatique		3.5	
<b>Module 4</b>  Mise en valeur de l'espace de vente	Marchandisage	3.5	42
	Les généralités sur les règles d'implantation et de rotation des produits (rayon, tête de gondole, facing, ...)	7	
	Les promotions	3.5	
	La mise en place d'animation, de dégustation, ...	14	
	La communication commerciale physique et numérique	7	
	Les règles d'étiquetage des produits	7	
<b>Module 5</b>  Réception, stockage et gestion des marchandises	La réception des produits	3.5	17.5
	Le bon de livraison et les points de contrôle	3.5	
	Les zones de stockages	3.5	
	Les inventaires	2	
	Les différences d'inventaires (démarques connues et inconnues, sur-marques)	1.5	
	Approvisionnement et gestion de stocks en entreprise (visite)	3.5	
<b>Module 6</b>  Base de l'hygiène professionnelle, sécurité et réglementation	L'hygiène personnelle et professionnelle	3.5	14
	Les bases de la microbiologie (sources de contamination)	2	
	Les risques en matière de sécurité alimentaire	1.5	
	Les protocoles de nettoyage du matériel et des locaux	3.5	
	La prévention des risques liés à l'activité physique - TMS	3.5	
<b>Module 7</b>  Techniques de recherche d'emploi	Atelier création et valorisation du CV	3.5	14
	Atelier lettre de motivation	3.5	
	Atelier préparation aux entretiens	3.5	
	Job dating	3.5	

<b>BLOC TUTORAT</b>			<b>105h</b>
<b>Mise en situation professionnelle au sein d'un magasin en produits biologiques</b>	Placement des stagiaires via job dating		105h
	Visite entreprise		
	Livret de suivi		
	Validation de l'acquisition des compétences avec le tuteur		
<b>TOTAL</b>			<b>315h</b>