

## PROGRAMME :

### Animateur de rayon en produits biologiques

#### Public

Demandeurs d'emploi inscrit à Pôle Emploi – (cf. annexe 1 recrutement)

#### Prérequis

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 biologiques

#### Type d'action

Préparation Opérationnelle à l'Emploi Collective - POEC  
Acquisition et développement de compétences.

#### Objectifs

Acquérir les compétences nécessaires à l'exercice du métier d'animateur de rayon en produits biologiques dans un magasin spécialisé en produits biologiques  
Connaître les caractéristiques des principaux produits biologiques.  
Connaître les règles d'hygiène, de sécurité des aliments, et de réglementation liées aux produits biologiques, HACCP.  
Maîtriser la vente et l'argumentation liées aux produits biologiques.

#### Durée

315 heures (soit 45 jours de formation)

#### Effectifs

Effectif minimum : 8 stagiaires / Effectif maximum : 18 stagiaires

#### Programme

Voir annexe 2 (détail et volume horaire)

#### Ressources et modalités pédagogiques

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 biologiques

#### Evaluation

Mises en situation professionnelle  
Tests écrits (QCM, quizz...)

#### Validation

Attestation de formation  
Attestation de la formation Hygiène et Sécurité des Aliments

#### Equivalence

Sans niveau spécifique

#### Passerelle

CQP vendeur conseil en produits biologiques  
CQP vendeur conseil primeur

#### Emplois visés

Vendeur en produits biologiques

#### Modalités d'accès

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))

## **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

<b>BLOC FORMATION METIER – ANIMATEUR DE RAYON EN PRODUITS BIOLOGIQUES</b>		<b>210h</b>
<b>Module 1 - Le secteur du commerce alimentaire de détail</b>	Le métier d'animateurs de rayon	21h
	Les tâches quotidiennes de l'animateur de rayon	
	L'organisation de la profession	
	La filière de la production à la distribution	
<b>Module 2 - Les produits biologiques</b>	Le cadre réglementaire de l'agriculture biologique et organisme de contrôle	91h
	Les labels, appellations et certifications	
	Les régimes alimentaires spécifique	
	Equilibre alimentaire et valeurs nutritionnelles des produits	
	Les produits frais et le vrac	
	Les céréales et dérivés	
	Les produits de l'épicerie salée	
	Les produits de l'épicerie sucrée	
	Les produits laitiers et les fromages	
	Les fruits et légumes	
	Les produits carnés	
	Les produits de la mer	
	Le rayon liquide et les vins bio et en biodynamie	
	Compléments alimentaires, phytothérapie, aromathérapie	
Les produits non alimentaires		
<b>Module 3 - Les techniques de ventes</b>	Les étapes de la vente	35h
	La communication verbale et non verbale	
	La clientèle	
	L'argumentaire de vente, élaboration et organisation	
	Les outils d'argumentation : fiches produits	
	Simulations de situations de vente	
	La prise de commande	
	Les services aux clients	
	La fidélisation des clients	
	La tenue caisse	
<b>Module 4 - Réception, stockage et gestion des marchandises</b>	La réception des produits	42h
	Le bon de livraison et les points de contrôle	
	Les zones de stockages	
	Les généralités sur les règles d'implantation et de rotation des produits	
	Les inventaires	
	Les différences d'inventaires (démarques connues et inconnues, sur-marques)	
<b>Module 5 - Base de l'hygiène professionnelle, sécurité et réglementation</b>	L'hygiène personnelle et professionnelle	21h
	Les bases de la microbiologie (sources de contamination)	
	Les risques en matière de sécurité alimentaire	
	Les protocoles de nettoyage du matériel et des locaux	
	La prévention des risques liés à l'activité physique - TNS	
<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>