

## Plan de formation

# Vendeur / Vendeuse en produits frais et bio Niveau 2

## Le rôle du Vendeur en produits frais

Le Vendeur / la Vendeuse en produits frais veille à la qualité des marchandises livrées par les fournisseurs.  
Il veille à implanter, approvisionner, et entretenir les rayons. À accueillir la clientèle, la renseigner, la fidéliser.

## 1 Public et prérequis

- Public **allophone (niveau minimum B2) ou francophone**.
- Inscrit.e à **France Travail** (indemnisé.e ou non).
- Appétence pour les métiers de la vente.
- **Première expérience** dans le commerce **non obligatoire**.

## 2 Objectifs pédagogiques

Permettre aux bénéficiaires d'acquérir les compétences techniques, théoriques et relationnelles nécessaires pour exercer le métier de vendeur·se en produits frais et bio, avec une préparation à une prise de poste en CDI ou CDD long.

### Compétences techniques

- Approvisionner et organiser les rayons selon les règles d'hygiène et de sécurité.
- Mettre en œuvre les techniques de merchandising, d'encaissement et de conseil client.
- Maîtriser la numérotation appliquée au commerce (prix, remises, marges).
- Maîtriser la vente de produits frais et bio en intégrant tendances alimentaires, connaissances produits et règles commerciales.
- Respecter les règles de conservation des produits frais.
- Gérer les commandes, les stocks et les réclamations clients.

### Compétences relationnelles & comportementales

- Développer un accueil client professionnel et un service de qualité.
- Travailler en équipe dans un environnement de vente dynamique.
- Gérer le stress, les imprévus et les situations interculturelles en point de vente.
- Prendre la parole efficacement en public et dans un cadre professionnel.
- Intégrer les valeurs et engagements de l'enseigne (écologie, circuits courts, éthique).

### Préparation à l'insertion professionnelle

- Mises en situation concrètes pour ancrer les acquis.
- Immersion professionnelle.
- Développement d'un plan d'action personnel pour la prise de poste.
- Consolidation des savoir-être pour l'intégration en magasin.

## 3 Durée et tarifs

**Formation entièrement gratuite et rémunérée.**

**Durée totale : 399 heures** (plus 7h de rentrée et 7h de clôture)

- Théorie et pratique : 315h (cours théoriques, pratiques, ateliers).
- Immersion tutorée en magasin : 70h.
- Retour d'expérience post-immersion : 14h.

## 4 Méthodes pédagogiques mobilisées

- Alternance entre cours théoriques, pratiques, études de cas, ateliers collaboratifs.
- Mises en situation en vente, gestion de caisse, conseil client.
- Utilisation des plateformes pour le suivi et l'évaluation.
- Immersion terrain encadrée et accompagnement par un Supercoach.
- Auto-évaluations régulières et feedback personnalisé.

## 5 Modalités d'évaluation & débouchés

- Évaluations continues (QCM, observations, mises en situation).
- Carnet de suivi digitalisé complété durant l'immersion.
- Retours collectifs et individuels avec le Supercoach.
- Évaluation des compétences métier via mises en pratique réelles.
- **Débouché direct : prise de poste en CDI ou CDD en rayon frais, bio ou grande distribution.**

Cette formation est orientée vers un accès à l'emploi direct : CDI.

## 6 Modalités d'accessibilité

 Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Adaptation possible des supports, rythme et modalités selon les besoins (lieux accessibles, aménagement des évaluations...).

*each One est un organisme de formation et de recrutement, qui accompagne les personnes réfugiées et nouveaux arrivants dans leurs parcours d'intégration professionnelle en France. Nous proposons des programmes, en partenariat avec des entreprises, au sein desquels les apprenants sont formés pendant 3 mois pour être recrutés, en contrat CDI ou d'alternance, à l'issue de la formation.*

[Cliquez ici](#) pour parcourir toutes nos offres de formation en cours.