

Conseiller de vente en boulangerie / pâtisserie - Niveau 2

Le rôle du Conseiller de vente

Le Conseiller ou la Conseillère de Vente est capable d'assurer un accueil client haut de gamme en boutique, tout en maîtrisant les techniques de vente, la posture professionnelle et les savoir-faires spécifiques à l'univers de la boulangerie / pâtisserie.

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

Former des Conseillers de vente capables d'assurer un accueil client haut de gamme.

✓ Compétences techniques

- Gérer les flux marchands, les réassorts, la caisse, les réclamations.
- Réaliser un entretien de vente fluide et personnalisé.
- Mettre en œuvre les stratégies de vente complémentaire (cross-selling, upselling).
- Appliquer les règles d'hygiène (HACCP) et les standards de merchandising premium.

✓ Compétences métier & relationnelles

- Comprendre et reformuler des consignes complexes.
- Communiquer de manière claire et fluide, en français et en anglais.
- Conseiller un client anglophone, gérer une vente ou une réclamation en anglais.
- Acquérir les codes de la Maison : culture, produits, cérémonial.

✓ Compétences comportementales

- Adopter une posture élégante et professionnelle.
- Gérer le stress, les imprévus et les situations interculturelles.
- Collaborer en équipe dans un environnement exigeant.
- Représenter la marque en tant qu'ambassadeur / ambassadrice

3 Durée et tarifs

Formation entièrement gratuite et rémunérée.

Durée totale : 448 heures

- Théorie et pratique : 399h (dont 49h animées par la Maison Pierre Hermé)
- Immersion tutorée en magasin : 49h.

4 Méthodes pédagogiques mobilisées

- Alternance entre cours théoriques, pratiques, études de cas, jeux de rôle, ateliers collaboratifs.
- Module Pierre Hermé : immersion dans l'univers de la marque, techniques produits, cérémonial de vente, packaging.
- Formation AFEST : 5 séquences en situation réelle analysées avec un Carnet de Réflexivité Professionnelle (CRP).
- Utilisation des plateformes pour le suivi et l'évaluation.
- Immersion terrain encadrée et accompagnement par un Supercoach.

5 Modalités d'évaluation & débouchés

- Évaluations continues (QCM, observations, mises en situation, auto-évaluations).
- Grilles d'évaluation sur la posture, la prise de parole, les compétences linguistiques.
- Restitution collective des acquis en fin de formation.
- **Débouché direct : prise de poste en CDI ou CDD dans les boutiques Pierre Hermé ou enseignes partenaires.**

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

6 Modalités d'accessibilité

- ✓ Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Adaptation possible des supports, rythme et modalités selon les besoins (locaux 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.