



> MENTION COMPLÉMENTAIRE VENTE-CONSEIL EN BOUCHERIE

Après le CAP Boucher



L'IMSÉ possède l'agrément H+ délivré par la région Auvergne Rhône-Alpes garantissant aux publics en situation de handicap :

- une accessibilité au bâtiment, aux espaces de formation et lieux de vie
- des méthodes pédagogiques adaptées
- un interlocuteur privilégié - référent handicap

Débouché professionnels visés :

- Vendeur-conseil en boucherie artisanale ou en rayon boucherie de moyenne et grande distribution

• **Professionalisme** • **Réussite** • **Excellence**



> MENTION COMPLÉMENTAIRE VENTE-CONSEIL EN BOUCHERIE



Le tarif inclut les coûts pédagogiques et le 1er équipement.

La formation est gratuite pour le bénéficiaire en apprentissage ou en contrat de professionnalisation.

En apprentissage, le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle, via l'OPCO.

Pour la formation adulte, d'autres partenaires financiers existent, contacter un conseiller en évolution professionnelle

Conditions d'accès à la formation Prérequis et public concerné

- Être titulaire d'un CAP BOUCHER
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, d'une durée d'un an, avec un employeur.
- Dans le cadre de la formation continue, obtenir un financement et un lieu de stage en milieu professionnel
- Entrée permanente

Conditions de réussite

- Assiduité
- Respect des consignes de l'encadrement en entreprise et à l'IMSÉ
- Implication de l'entreprise garantissant une activité adaptée au référentiel de formation prenant en compte les progressions pédagogiques
- Implication de l'apprenant dans les tâches confiées

Objectifs de formation

Le ou la titulaire de la mention complémentaire « Vente-conseil en boucherie » exerce son activité au sein d'un espace de vente dans le secteur de la boucherie. Il ou elle s'inscrit dans une démarche commerciale active dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité sanitaire des denrées et préparations alimentaires. Son activité consiste à organiser, approvisionner et entretenir les espaces de vente, valoriser l'assortiment des produits, vendre les produits proposés par l'espace commercial, participer au développement d'une relation client personnalisée et durable : accueillir, informer, conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat.

Modalités pédagogiques

- 400 heures de formation minimum à l'IMSÉ sur 1 an, soit 12 semaines
- Cours théoriques et travaux pratiques animés par des enseignants et formateurs issus du milieu professionnel.

Programme de la formation

Domaine professionnel

- Pratique
- Technologie
- Sciences appliquées
- Connaissance de l'entreprise

Modalités d'évaluation

- Évaluations régulières des compétences acquises pendant la formation
- Examen ponctuel terminal sanctionné par un diplôme national de niveau III

Le diplôme vise un approfondissement des techniques de base et permet la découverte de produits élaborés.



1, rue Auguste Colonna
42100 Saint-Étienne

La force de l'alternance