

## CONDITIONS pour postuler

- Avoir validé un projet professionnel
- Diplômé (CAP/Bac Pro...)  
**ET/OU** une expérience professionnelle significative dans le domaine d'activité.

## Comment CANDIDATER ?

Contactez Corine MONSET au 05.53.35.72.72  
ou [c.monset@ecoles.dordogne.cci.fr](mailto:c.monset@ecoles.dordogne.cci.fr)

**ET**

Pré-inscription  
en ligne auprès  
des écoles :



## Les écoles



# CQP Vendeur Conseil en Produits Biologiques

12 mois

## CONDITIONS de validation

- L'avis de votre tuteur en entreprise
- L'avis de l'organisme de formation
- L'avis d'une commission de certification qui évaluera vos compétences de vendeur conseil à partir de quatre épreuves, qui se dérouleront en centre, devant un jury de professionnels, à l'issue de votre formation.

[ecoles.dordogne.cci.fr](http://ecoles.dordogne.cci.fr)

## Les écoles



**CAP SUR LA RÉUSSITE ET L'EMPLOI !**

**Qualiopi**  
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des  
catégories d'actions suivantes :  
ACTIONS DE FORMATION  
ACTIONS DE VAE  
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE



APPRENTISSAGE  
FORMATION INITIALE  
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR  
FORMATION CONTINUE

Campus de la Formation Professionnelle  
12, avenue Henry Deluc  
24750 Boulazac-Isle-Manoire  
T. 05 53 35 72 72  
[contact@ecoles.dordogne.cci.fr](mailto:contact@ecoles.dordogne.cci.fr)



**COMMERCE  
VENTE**



Le titulaire du CQP Vendeur conseil en produits biologiques accueille, informe et conseille la clientèle sur la provenance, l'utilisation et les spécificités des produits biologiques alimentaires et non alimentaires.

Il assure la tenue de l'espace de vente ou de son rayon et met en valeur les produits biologiques dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise.

Il assure le respect des règles de qualité, d'hygiène, de sécurité et de respect de l'environnement (QHSE) en vigueur, notamment concernant les produits alimentaires frais.

Il réalise les activités suivantes :

- Vente et relation clients
- Mise en valeur des produits biologiques en point de vente
- Réception et gestion des stocks
- Préparation de commandes particulières pour les clients

## OBJECTIFS de la formation

- Appréhender la fonction de Vendeur Conseil en produits biologiques.
- Acquérir des compétences de base, immédiatement mobilisables en entreprise.

## Le PUBLIC

- Alternants en contrat de professionnalisation
- Salariés dans le cadre de la mobilisation du Compte Personnel de Formation ou d'un Plan de Formation des Compétences
- Demandeurs d'emploi ou personne en reconversion professionnelle

## QUEL TYPE de structure ?

Entreprise de moins de 11 salariés. Point de vente de commerce de détail de produits biologiques (en magasin, sur les marchés sous halles ou de plein vent).

## Le PROFIL

- Aptitudes commerciales (accueil, conseil, vente)
- Etre organisé,
- Sens du contact
- Goût pour le travail en équipe
- Bonne présentation
- Bonne condition physique

## Sous QUELLE FORME ?

- 448 h en centre de formation

## Au PROGRAMME...

- Bloc de compétences 1 : Conseil aux clients sur les produits biologiques
- Bloc de compétences 2 : Mise en valeur des produits biologiques et vérification du bon état marchand de l'espace de vente
- Bloc de compétences 3 : Vente et relation client dans le point de vente
- Bloc de compétences 4 : Réception, stockage et approvisionnement des produits biologiques