



VENDEUR(EUSE) CONSEIL EN PRODUITS BIO & NATURELS

Objectifs

- Accueillir, informer et conseiller la clientèle sur la provenance, l'utilisation et les spécificités des produits biologiques alimentaires et non alimentaires.
- Assurer la tenue de l'espace de vente ou de son rayon et mettre en valeur les produits biologiques dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise.
- Assurer le respect des règles de qualité, d'hygiène, de sécurité et de respect de l'environnement (QHSE) en vigueur
- Réaliser les activités suivantes : Vente et relations clients ; Mise en valeur des produits biologiques en point de vente ; Réception et gestion des stocks.

Prérequis

Expérience d'au moins 1 an dans le secteur de la vente / Avoir un projet professionnel ou un poste (salarié) dans le secteur de la vente

Modalités d'évaluation

- Échanges de pratiques et partage d'expérience
- Mises en situation/jeux de rôles

Public

Toute personne amenée à conduire un entretien annuel et/ou professionnelles

Durée

1 journée soit 7 heures de formation.

Accessibilité

Accès PMR

Pour toutes informations concernant nos conditions d'accès aux public en situation d'handicap,

merci de contacter notre référent handicap :
Mme Florence VIDOT

PROGRAMME

Module 1

- Connaître les caractéristiques des produits BIO.
- Connaître les fondements de l'agriculture biologique.
- Connaître les régimes spéciaux : macrobiotique, végétan, végétarien, sans gluten, laitages, allergènes divers...
- Identifier et mettre en œuvre les règles et consignes QHSE (Qualité, Hygiène, Sécurité, Environnement).

Module 2

- Réaliser une présentation attractive et adaptée des produits biologiques : théâtralisation de la présentation (paniers, corbeilles...).
- Mettre en œuvre des animations de vente adaptées.
- Réaliser l'étiquetage des produits et la présentation d'offres dans le respect de la réglementation commerciale.
- Apprécier le bon état marchand de l'espace de vente tout au long de la journée (état des produits, des étalages, aspect, propreté, hygiène...).
- Mettre en œuvre les actions correctives (réassort, enlèvement des produits ayant subi des altérations, transformation, nettoyage...) afin de prévenir le gaspillage alimentaire.
- S'organiser pour réaliser toutes les activités nécessaires à son poste selon les consignes.

Module 3

Les bases des techniques de vente :

- Les 10 étapes de la vente
- La réclamation
- L'accueil du client
- L'écoute active
- Les 4x20
- La méthode C.A.P

