

CFA
CFA EPFC
20 rue Mégevand - 25000 BESANCON
03 81 25 03 78
contact@cfa-epfc.fr
SIRET : 394 454 516 00029
Déclaration d'activité : 43250109825
Code UAI : 02519345

UFA en charge de la formation
UFA Saint-Pierre FOURIER
10q. rue des Casernes – 70100 GRAY
03.84.65.65.20
ufa@spfgray.org

PROGRAMME DE FORMATION
CS VENDEUR CONSEIL EN ALIMENTATION
APPRENTISSAGE - EN PRÉSENTIEL

Objectifs de la formation	Heures de cours hebdomadaire	Périodes*	Nombre d'heures
E1 / Valoriser l'offre de produits alimentaires dans le cadre d'une démarche qualité • Approvisionner en produits alimentaires • Mettre en valeur l'offre E2 / Mettre en oeuvre, personnaliser et développer la relation client • Conseiller et vendre • Développer l'activité commerciale et fidéliser Module / Sciences appliquées • Hygiène et sécurité alimentaire • Qualité et traçabilité des aliments • Conservation et transformation des aliments • Sécurité et prévention des risques professionnels Module / Mathématiques • Calculs commerciaux Module / Français • Communication professionnelle orale et écrite	Enseignement professionnel : E1 : 6 h E2 : 3 h 30 Sciences appliquées : 3 h 30 Mathématiques : 1 h Français : 1 h	15h de cours dispensés par semaine*. Présence en cours les lundis et mardis, conformément au calendrier d'alternance*. * sous réserve d'ajustements	Total heures / 1 an : 432 h

Signature de l'employeur :

Signature de l'apprenti :

RÈGLEMENT D'EXAMEN
CS VENDEUR CONSEIL EN ALIMENTATION
APPRENTISSAGE - EN PRÉSENTIEL

Mention complémentaire Spécialité Vendeur-conseil en alimentation			Scolaires (Établissements publics et privés sous contrat) Apprentis (CFA et sections d'apprentissage habilités au CCF) Formation professionnelle continue (Établissements publics)		Scolaires (Établissements privés hors contrat) Apprentis (CFA et sections d'apprentissage non habilités) Formation professionnelle continue (Établissements privés) Enseignement à distance Candidats individuels	
Épreuves	Unités	Coeff.	Mode	Durée	Mode	Durée
E1 – Valorisation de l'offre de produits alimentaires dans le cadre d'une démarche qualité	U1	6	CCF ¹	-	Ponctuel oral	45 mn
E2 – Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client	U2	6	CCF	-	Ponctuel pratique et oral	45 mn