



FORMAZOT

FORMATION PROFESSIONNELLE  
POUR ADULTES

# VENDEUR(EUSE) CONSEIL EN PRODUITS BIO & NATURELS

## FORMATION PROFESSIONNALISANTE



### SECTEURS D'ACTIVITÉ

Le (la) vendeur(euse) conseil en produits biologiques et naturels exerce dans les pharmacies, supermarchés, coopératives, boulangeries, magasins spécialisés. Il peut également assurer un poste d'animateur(trice) de vente pour les marques BIO ou naturelles diffusées en magasin diététique ou dans la grande distribution.

### 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

- Avoir une expérience d'au moins 1 an dans le secteur de la vente ou être détenteur d'une formation en lien avec le secteur de la vente (niveau Bac et plus)
- Avoir un projet professionnel ou un poste (salaré) dans le secteur de la vente de produits BIO.

### DURÉE DE LA FORMATION

Durée 2 jours

Repas compris + pauses à 10h et 14h : Café, Thé...

### Modalité d'évaluation:

Mise en situation pratique

**Tarif:** 350€/personne et par jour

### Accessibilité: Accès PMR

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

merci de contacter notre référent handicap :

Mme Florence VIDOT

[contact@formazot.com](mailto:contact@formazot.com)

### PROGRAMME

#### Module 1

Connaître les caractéristiques des produits BIO.

Connaître les fondements de l'agriculture biologique.

Connaître les régimes spéciaux : macrobiotique, végétarien, sans gluten, laitages, allergènes divers...

Identifier et mettre en œuvre les règles et consignes QHSE (Qualité, Hygiène, Sécurité, Environnement).

Les fruits et légumes biologiques

Les produits laitiers biologiques

Les produits céréaliers et de planification biologiques

Le vin issu de l'agriculture biologique

Les produits d'épicerie biologique

Les produits diététiques et de régime

Les cosmétiques et produits d'hygiène

Les compléments alimentaires ainsi que les éco-produits et accessoires.

#### Module 2

Mise en situation de vente.

• 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

FORMAZOT OCEAN INDIEN

46, route de l'Éperon Saint-Gilles-les-Hauts 97435 Saint-Paul

0692 57 86 55 • 0262 22 28 29

[www.formazot.com](http://www.formazot.com) - [contact@formazot.com](mailto:contact@formazot.com)

SIRET 852 653 393 00011