

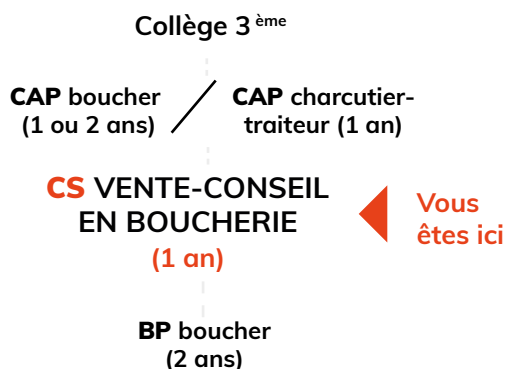
# CERTIFICAT DE SPÉCIALISATION

## Vente-conseil en boucherie Niveau 3 - Professionnel qualifié

École  
Supérieure  
des Métiers



### LE CYCLE DE FORMATION



### PUBLIC

Ouvert à tous : Jeune de moins de 30 ans en apprentissage, demandeur d'emploi, salarié, RQTH.

### TARIFS

Formation gratuite et rémunérée sous contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation, prise en charge par le financeur de l'entreprise (OPCO, Fonds de formation ou CPF).

Coût horaire hors prise en charge : 14 € TTC

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel.

### DÉBOUCHÉS

Le ou la titulaire du Certificat de spécialisation occupe un poste de vendeur-conseil ou de veudeuse-conseil en boucherie artisanale ou en rayon boucherie de grande ou moyenne distribution.

Retrouvez le taux d'insertion sur le site France Compétences :

### POURSUITE D'ÉTUDES

Le titulaire du CS Vente-conseil en boucherie peut continuer son apprentissage à l'ESM avec un BP boucher.

### OBJECTIFS, APTITUDES ET COMPÉTENCES

Le ou la titulaire du CS Vente-conseil en boucherie est en mesure :

- d'organiser, approvisionner et entretenir les espaces de vente.
  - de valoriser l'assortiment des produits et vendre les produits proposés.
  - de participer au développement d'une relation client personnalisée et durable : accueillir, informer, conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat.
- Il ou elle exerce son activité dans le respect des règles de qualité, d'hygiène et de sécurité sanitaire des denrées et préparations alimentaires.

### FORMATION

#### >> Pré-requis et durée :

- En 1 an : titulaire d'un CAP boucher, CAP charcutier-traiteur, Bac Pro boucher charcutier traiteur, BP boucher, BP charcutier-traiteur, CTM boucher charcutier traiteur, CTM préparateur-vendeur en boucherie, CQP technicien boucher artisanal.

Durée totale : 400h

Nombre d'heures à l'ESM : 1 an : 400h

#### >> Rythme de l'alternance :

Les apprentis sont en entreprise 2 semaines sur 3.

#### >> Contenu de la formation :

- **Approvisionnement et mise en valeur des espaces de vente**
  - Organisation et entretien des espaces de vente
  - Valorisation de l'assortiment des produitsMatières enseignées : Organisation et Production / Environnement technologique / SAE (Sciences Appliquées à l'Environnement)
- **Mise en oeuvre, personnalisation et développement de la relation client**
  - Conseil et vente au client
  - Participation au développement de la relation clientMatières enseignées : Techniques de commercialisation / Vente / Gestion
- **Réalisation d'un portfolio**

#### >> Modalités d'évaluation :

Evaluations au centre de formation, passage de l'examen en ponctuel à l'issue de la formation.

#### >> Modalités d'accès et délai d'accès :

Admission sur dossier et possibilité d'entretien.

Accessible à partir de 3 mois avant le début de la formation. Rentrée en septembre.

Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap au 05 62 11 60 60.

#### Lieu de la formation

##### ÉCOLE SUPÉRIEURE DES MÉTIERS

Chemin de la Pyramide - BP 25 31601 Muret cedex 1

#### Renseignements formations à l'ESM Muret

Mail : [alimentation@cm-toulouse.fr](mailto:alimentation@cm-toulouse.fr) - Tél : 05 62 11 60 60