Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

NOUVEAUTÉ

Module de Perfectionnement (MP)

Vente de Produits Frais (VPF)

SANS NIVEAU SPÉCIFIQUE | 210 HEURES EN CENTRE - 105 HEURES EN ENTREPRISE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Appliquer les techniques de vente traditionnelle
- Appliquer les règles d'hygiène, sécurité et les réglementations liées aux produits frais
- Réceptionner et stocker les marchandises
- Valoriser le rayon par une présentation des produits

PUBLIC VISÉ

Demandeurs d'emploi majeurs
Salariés en contrat aidé
Salariés à temps partiel (moins de 24h hebdo)
Personnes en PréParE
Personnels en uniforme en reconversion
Sportifs de haut niveau sans contrat

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

CONDITIONS SUPPLÉMENTAIRES

Avoir une bonne représentation du métier et de ses conditions de travail
Justifier d'une première expérience en commerce et/ou dans les métiers de bouche (y compris stage)
Etre mobile et disponible
Etre autonome dans ses déplacements
Avoir un bon contact relationnel et un esprit commercial
Etre apte médicalement à la conduite de chariot de manutention et au port de charges

HANDICAP

Formation accessible aux personnes en situation de handicap
Mobilisation du référent Handicap pour identifier les adaptations et aménagements si nécessaire

FINANCEMENTS POSSIBLES

Contrat de Sécuriation Professionnelle (CSP)
Programme Régional de Formation (PRF)

MODALITÉS D'ACCÈS

Participation à une Réunion d'Informations Collective (RIC)
Renseignement d'un dossier de candidature
Réalisation de tests de positionnement
Entretien de positionnement

DÉLAIS D'ACCÈS

Résultats communiqués par mail ou courrier
Au plus tard une semaine avant le démarrage prévisionnel de la formation

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

Module de Perfectionnement (MP)

Vente de Produits Frais (VPF)

MIX-LEARNING

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module principal

- Environnement de travail (artisanat, magasin, moyenne et grande distribution)
- Techniques de vente et fidélisation
- Préparation de commandes de produits frais
- Découpe et préparation de produits frais
- Règles d'hygiène et de sécurité et réglementation liées aux produits frais
- Réception et stockage de produits frais
- Présentation marchande
- Encaissement
- E-learning - Se préparer au métier

Module complémentaire

- Accueil
- Prise en main des outils de FOAD
- Sensibilisation Santé - Bien-être
- Sensibilisation aux démarches éco-responsables
- Développement personnel et soft skills
- Techniques de Recherche d'Emploi (TRE)
- Bilan de fin de formation
- E-learning - Se préparer au métier

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique
Approches pédagogiques diversifiées
Alternance d'apports théoriques et de pratiques professionnelles
Plateforme e-learning

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu en cours de formation
Validation des compétences acquises en fin de parcours

MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Cette formation a une visée d'insertion professionnelle immédiate dans les métiers suivants :

- Vendeur produits frais
- Conseiller de vente
- Employé de stand

...

POINTS FORTS

Des professionnels qui transmettent leur passion du métier dans le partage et la convivialité
Une formation avec de nombreux cas pratiques
Un accompagnement personnalisé et une insertion professionnelle facilitée

Module de Perfectionnement (MP)

Vente de Produits Frais (VPF)

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

COQUELLES 03.21.96.43.48

Session 1 : du 14/12/2026 au 27/02/2027

- ➤ Réunion d'information le 06/11/2026 de 09h00 à 12h00
- ➤ Réunion d'information le 13/11/2026 de 09h00 à 12h00
- ➤ Réunion d'information le 20/11/2026 de 09h00 à 12h00
- ➤ Réunion d'information le 27/11/2026 de 09h00 à 12h00
- ➤ Réunion d'information le 04/12/2026 de 09h00 à 12h00