

## Objectifs de la Formation

Le titulaire de la **mention complémentaire (MC) vendeur conseil en alimentation (VSA)** est associé à la préparation et à la vente des produits alimentaires. Il assure leur mise en place et leur mise en valeur, la vente, le conseil technique et la mise à disposition dans le respect des règles de qualité et d'hygiène.

## Métiers visés

Le titulaire peut exercer son activité dans un commerce alimentaire de proximité sédentaire ou non sédentaire, où il assure tout ou partie de la fabrication, ou dans un rayon de produits frais de la grande distribution :

*Commerçant/e en alimentation, Vendeur/euse en produits frais, Adjoint du responsable de point de vente alimentaire, Adjoint au rayon produits frais, etc.*

## Modalités d'inscription

Sur dossier avec un entretien réalisé en présence du coordinateur UFA et du directeur délégué aux formations professionnelle et technologique du lycée. A la suite de cet entretien et après accord de la région académique Normandie, une réponse est donnée au candidat par téléphone sous 8 jours. Les modalités d'inscription et les pièces nécessaires au dossier sont ensuite envoyées par courrier.

## Accès à la formation

L'âge minimum est de 16 ans. Il peut être abaissé à 15 ans si le jeune a atteint cet âge entre la rentrée scolaire et le 31 décembre de l'année civile, et qu'il a terminé son année de 3ème.

L'âge maximum est de 30 ans (29 ans révolus).

Être titulaire de l'un des diplômes suivants :

Certificat d'aptitude professionnel (CAP) vente relation clientèle, distribution et commercialisation de produits alimentaires, cuisine et commercialisation et services en HCR ;

Baccalauréat Professionnel commerce, cuisine et commercialisation et services en restauration (CSR).

## Qualités requises

- Le sens du travail d'équipe ;
- Motivation et rigueur ;
- Une bonne résistance physique ;
- Une hygiène corporelle parfaite et une tenue vestimentaire exemplaire ;
- Connaître toutes les caractéristiques des articles qu'il vend,
- Savoir développer une argumentation de vente solide et adaptée,
- Être aimable, souriant, et s'exprimer avec aisance,
- Être à l'aise avec les chiffres (commandes, caisse, inventaire). Créatif et original.

## Modalités pédagogiques

Formation en apprentissage.

Durée : 1 an.

Alternance : 2 jours de cours par semaine (hors vacances scolaires) / 3 jours en entreprise.

Sauf conditions particulières, le contrat est conclu pour un an. 420 heures, soit 12 semaines réparties sur l'année, sont programmées au sein de l'établissement de formation.

## Nous contacter

### Lycée Jules Le Cesne

*Lycée des Métiers de l'Hôtellerie et des Services*

33 rue de Fleurus

76 600 Le Havre

Par tél : +(33) 2 35 22 41 31

Par Courriel : [0760062e@ac-rouen.fr](mailto:0760062e@ac-rouen.fr)

Site internet : [lyceejuleslecesne.fr](http://lyceejuleslecesne.fr)

### Unité de formation par apprentissage (UFA)

Par tél : +(33) 2 35 22 22 70

Par Courriel : [ufa.lecesne@ac-rouen.fr](mailto:ufa.lecesne@ac-rouen.fr)

