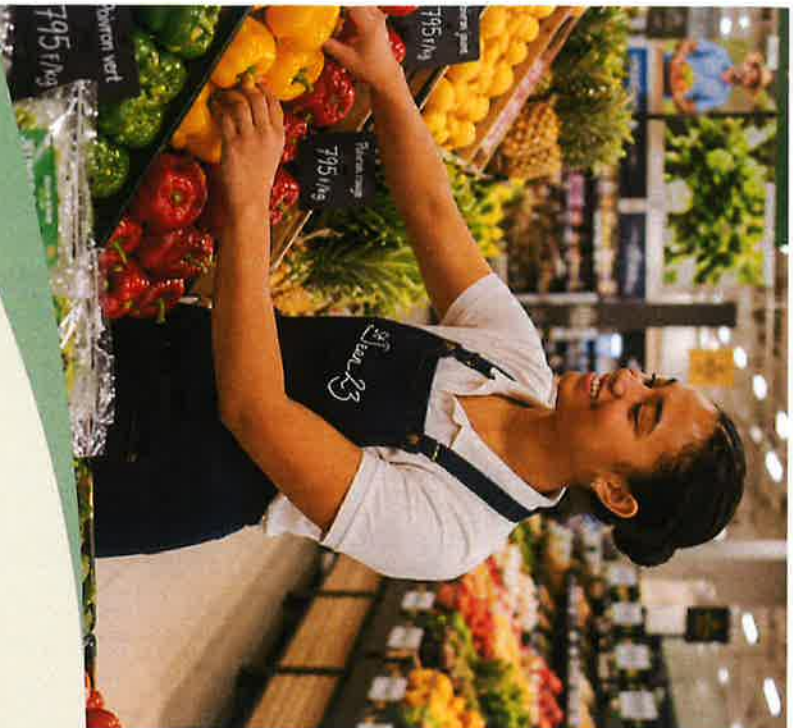




Situé route du Mont-Mou à Païta, dans un cadre verdoyant, le Lycée Professionnel et Hôtelier Saint Jean 23 propose des formations dans les **métiers de l'hôtellerie-restauration**, de **l'alimentation**, du **secteur sanitaire et social** et des **métiers industriels**.

Grâce à une **pédagogie fondée sur des projets concrets**, des **ateliers** et des **stages en entreprise**, **chaque élève développe ses compétences et prépare son avenir** dans un **établissement à taille humaine**, où **accompagnement, bienveillance et réussite** vont de pair.

À Saint Jean 23, chaque talent trouve sa voie !

Description du métier

Le/la vendeur.euse conseil en alimentation exerce des **fonctions de vente et de conseil au sein d'espaces de vente de produits alimentaires**.

Il/elle s'assure du **respect des règles d'hygiène et de sécurité sanitaire des denrées** et des préparations alimentaires.

Il/elle **approvisionne l'espace de vente et met en valeur des produits**.

Il/elle **assure l'accueil et conseille la clientèle**. Il/elle est capable de **fidéliser les clients** et de développer des relations clients personnalisées.

Le/la vendeur.euse conseil en alimentation peut exercer son activité dans les rayons spécialisés en grandes et moyennes surfaces ou dans des



Nous Contacter

☎ 35.31.28

✉ sec.lp.jean23@ddec.nc

🌐 <https://jean23.ddec.nc>

📍 Route du Mont-Mou
BP 32 - 98890 Païta

📘 Lycée Professionnel et Hôtelier
Saint Jean 23

📺 LP Saint Jean 23

CERTIFICAT DE SPÉCIALISATION

VENDEUR
CONSEIL EN
ALIMENTATION

St Jean 23
LYCÉE PROFESSIONNEL ET HÔTELIER

Être titulaire d'un CAP ou d'un BAC PRO dans :

- les métiers de l'Hôtellerie-Restauration
- les métiers de l'Alimentation (BAC BP)
- la vente

Durée de la formation

1 an

Rythme de la formation

Les élèves seront en alternance sous statut scolaire ;

- 3 jours au lycée,
- 2 jours en entreprise.

Et la première semaine de chaque période de vacances en entreprise.

Approvisionner l'espace de vente :

- Effectuer l'inventaire physique quotidien
- Participer aux commandes
- Réceptionner, contrôler et stocker
- Organiser et entretenir les espaces de travail

Mettre en valeur l'offre produits

- Préparer et conditionner des produits
- Réaliser et mettre à jour la signalétique
- Mettre en scène, théâtraliser les produits

Conseiller et vendre ces produits

- Accueillir et conseiller le client
- Présenter des produits et argumenter
- Prendre les commandes
- Proposer des ventes additionnelles
- Encaisser

Fidéliser et développer la relation commerciale

- Mettre en œuvre des animations commerciales
- Participer à la communication digitale
- Mettre en œuvre des outils de fidélisation

Aptitudes à développer durant la formation

- Sens du contact et aisance relationnelle
- Sens du commerce et du service client
- Goût pour les produits alimentaires
- Rigueur, organisation et autonomie
- Dynamisme et esprit d'initiative
- Esprit d'équipe
- Présentation soignée (tenue et hygiène corporelle parfaites)
- Bonne résistance physique (station debout)



→ Exemples de métiers

- Commerçant.e en alimentation
- Vendeur.euse en produits frais
- Adjoint.e du responsable de point de vente alimentaire
- Adjoint.e au rayon produits frais

→ Exemples d'entreprises

- Commerce de bouche
- Rayons de grandes et moyennes surfaces
- Boulangerie-Pâtisserie
- Boucherie-Charcuterie
- Épicerie Fine
- Traiteur

