

# CERTIFICAT DE SPÉCIALISATION VENTE-CONSEIL EN BOUCHERIE POUR CELLES ET CEUX QUI AIMENT ÉCOUTER ET CONSEILLER !

## Objectif pédagogiques

Le certificat de spécialisation Vente-Conseil en Boucherie (code RNCP 38636) est un diplôme de l'Education nationale et de la jeunesse (2024).

Le titulaire de ce diplôme est capable de :

- Organiser, approvisionner des produits
- Valoriser l'assortiment des produits
- Appliquer les règles d'étiquetage
- Vendre les produits proposés par l'espace commercial
- Participer au développement d'une relation client personnalisée et durable : identifier la demande, conseiller et informer le client
- Exercer son activité dans le respect de la qualité et de la traçabilité des viandes, de l'hygiène et de la sécurité, de la lutte contre le gaspillage et de la valorisation des déchets, de l'information aux consommateurs, de l'inclusion et de l'accueil des autres personnels (notamment en situation de handicap), de la politique commerciale de l'entreprise
- Prendre en compte au quotidien la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE) appliquée à son activité

## Durée

- Contrat d'apprentissage en 1 an

## Pré-requis

- L'âge maximum est de 29 ans révolus, excepté pour les travailleurs reconnus en situation de handicap (pas de limite d'âge).
- Etre titulaire d'un diplôme de niveau 3 du même domaine (CAP Boucher, CAP Charcutier traiteur), d'un niveau 4 (Bac Pro Boucher-charcutier-traiteur, Brevet professionnel Boucher, Charcutier traiteur), CTM Boucher charcutier traiteur, CTM Préparateur-vendeur en boucherie charcuterie traiteur, CQP Technicien boucher artisanal

## Lieu de la formation

 CIFA YONNE • 3, rue Jean Bertin • CS 20189 • 89003, Auxerre cedex

    Accessibilité handicap et mobilité.

Contactez notre référent handicap : [contact-handi@cifayonne.com](mailto:contact-handi@cifayonne.com)

## Profil concerné

La formation est ouverte aux jeunes en apprentissage. Pas de validation par bloc de compétences.

- Sens de l'esprit commercial
- Dextérité manuelle, rigueur et organisation
- Aimer le contact humain
- Bonne capacité d'écoute

## Modalités d'organisation

- Du lundi 8h au vendredi 12h soit 35h par semaine
- 420h de formation sur 1 an
- Alternance : 12 semaines au CIFA, le restant dans l'entreprise d'accueil

## Délais d'accès et période de recrutement

Pour l'apprentissage, la convocation au CIFA pour les cours se fait dans le mois qui suit la signature du contrat. Les inscriptions sont possibles en fonction des effectifs jusqu'au 31/12.



## Nouvelle formation

### Contenu de la formation

Enseignement professionnel :

- Pratique professionnelle
- Approvisionnement et mise en valeur des espaces de vente
- Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client

### Profil du(des) formateur(s)

Une équipe pour vous faire réussir (plusieurs champions ont été formés au CIFA). Des formateurs passionnés, spécialistes "du bon et du beau".

### L'aide au recrutement

L'équipe recrutement vous accompagne dans vos démarches de recherche d'une entreprise d'accueil. Notre service permet également de vous donner toutes les clés dont vous avez besoin dans l'objectif de signer un contrat d'apprentissage (aide à la mobilité, rédaction d'un CV, lettre de motivation, déroulement de la formation, formalités administratives, ...).  
Contactez-nous au 03 86 42 04 58.

### Les débouchés et les poursuites d'études

Le diplômé occupe un poste de vendeur-conseil en boucherie artisanale ou en rayon boucherie de grande et moyenne distribution. Le titulaire exerce son activité au sein de l'espace de vente, dans des domaines d'activité divers tels que l'approvisionnement, la mise en valeur des espaces de vente, la vente de l'assortiment des produits, la mise en œuvre, la personnalisation et le développement de la relation client, en coopération avec les équipes de fabrication.

Le diplômé pourra poursuivre ses études en brevet professionnel boucher, en CAP Charcuterie-traiteur.

### Modalités d'évaluation

Les évaluations se réalisent en début, pendant ou après la séquence, à l'écrit ou à l'oral, sous forme de QCM, d'exposés, d'exercices, d'études de situations professionnelles ... Elles permettent à l'apprenant de vérifier son niveau de compréhension et au formateur d'orienter son enseignement.

Les apprenants sont évalués tout au long de la formation, à chaque stage en pratique et tous les 2 stages pour les autres matières. Des examens blancs sont proposés, l'examen final étant en ponctuel. La moyenne pour obtenir le diplôme est de 10/20.

### Moyens techniques et méthodes pédagogiques

Un laboratoire de boucherie moderne et reconnu par les professionnels, 2 espaces de pratique de la vente, des moyens pédagogiques et un environnement innovants pour accéder à l'excellence. Le e-learning est mis en place en complément des heures de face à face pédagogique. Les cours alternent des séances théoriques et pratiques en laboratoire.

## Les + du Certificat de spécialisation Vente-Conseil en boucherie

- Un vrai savoir faire et des connaissances approfondies
- Une spécialisation complémentaire à la boucherie



### Tarifs

Nous consulter ou rendez-vous sur [cifayonne.com](http://cifayonne.com) rubrique " les formations ".



Année 2025-2026

**CENTRE INTERPROFESSIONNEL DE FORMATIONS D'APPRENTIS**

 3, Rue Jean Bertin • CS 20189 • 89003 Auxerre cedex

 03 86 42 03 55 •  [contact@cifayonne.com](mailto:contact@cifayonne.com) •  [www.cifayonne.com](http://www.cifayonne.com) •   