

## Lieu de la formation

CFAie Val-de-Reuil

## Admission

- Période de rentrée en septembre (à titre indicatif).
- Possibilité d'entrée en formation tout au long de l'année
- Une session d'examen par an - Passation des épreuves en juin

## Accessibilité / Handicap

- Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap
- Des aménagements individuels sont étudiés en fonction des besoins et des situations
- 2 référentes Handicap

## Les moyens humains

- Equipe de 90 formateurs
- 2 accompagnatrices socio-professionnelles
- 1 référent mobilité européenne

## Les moyens matériels

- 14 000 m<sup>2</sup> de locaux dont un internat et un self
- 48 Salles de cours
- 23 Laboratoires techniques
- 1 Centre de ressources
- 1 Amphithéâtre



## TYPE DE FORMATION

### Modalités et durée de la formation

- Formation accessible par la voie de l'apprentissage et de la formation continue
- 1 an en alternance (400 heures de formation)
- Rythme de la formation dans le cadre de l'alternance : 2 semaines en entreprise, 1 semaine au CFAie adaptable selon calendrier
- Formation par apprentissage gratuite pour les apprentis
- Formation continue : nous consulter pour les possibilités de prise en charge

### Niveau d'entrée et pré-requis

- Être âgé de 16 à 29 ans au moment de la signature du contrat d'apprentissage
- Être titulaire d'un CAP Boucher, CAP Charcuterie-traiteur, BAC Professionnel Boucher-charcutier-traiteur, BP Boucher, BP Charcutier Traiteur, CTM Boucher Charcutier Traiteur, CTM Préparateur-vendeur en boucherie charcuterie-traiteur ou CQP Technicien boucher artisanal



## LES PERSPECTIVES – LE PARCOURS

### Poursuite de formation

- BP Boucher

### Types d'emplois et débouchés

En tant que vendeur-conseil, le titulaire de ce Certificat de Spécialisation exerce son activité au sein d'un espace de vente dans le secteur de la boucherie. Il mène son activité dans une démarche commerciale active et développe une relation client adaptée dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité sanitaire. La personnalisation et le développement de la relation client s'exerce en étroite collaboration avec les équipes de fabrication. Son activité consiste à :

- Organiser, approvisionner et entretenir les espaces de vente
- Valoriser l'assortiment des produits
- Vendre les produits proposés par l'espace commercial
- Participer au développement de la fidélisation de la clientèle : accueillir, informer, conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat.

En boucherie artisanale (sédentaire ou pas), dans des entreprises spécialisées (mono ou pluriactivités), en rayon boucherie de grande ou moyenne distribution.

### Nos indicateurs

- Ouverture de la formation en septembre 2025
- Taux de satisfaction global CFAie : 91%

\*Anciennement Mention Complémentaire (MC).



## Objectifs

- Préparer aux épreuves professionnelles définies par le référentiel d'examen, en prenant en compte le profil de l'apprenant
- Accompagner les apprentis dans leur insertion professionnelle dans le diplôme préparé
- Accompagner chaque apprenant dans le développement de son identité sociale et citoyenne

## Les qualités requises

- Être organisé, rigoureux et polyvalent
- Faire preuve d'anticipation, de réactivité et d'initiative
- Avoir des qualités d'écoute et de disponibilité
- Communiquer avec courtoisie et empathie
- Avoir une bonne condition physique
- Avoir une hygiène irréprochable
- Savoir travailler en équipe
- Porter de l'intérêt aux outils numériques et aux canaux de communication digitaux
- Être polyvalent et dynamique

## Modalités de certification

- Contrôle ponctuel
- Dates d'examen fixées par l'Education Nationale, convocation et notes envoyées par le Rectorat
- L'examen s'obtient après la validation de l'ensemble des blocs de compétences

## Méthodes pédagogiques

- Méthodes pédagogiques variées, axées sur la mise en application de cas concrets avec des apports théoriques et pratiques
- Formation en présentiel / distanciel
- Accompagnement individualisé, adapté aux acquis de l'apprenant

## Programme de la formation et compétences visées

Enseignement professionnel	Enseignement Général
<p><b>Bloc 1 : Approvisionnement et mise en valeur des espaces de vente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisation et entretien des espaces de vente</li> <li>• Valorisation de l'assortiment des produits</li> </ul> <p><b>Bloc 2 : Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conseil et vente au client</li> <li>• Participation au développement de la relation client</li> </ul> <p><b>Enseignements transversaux</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Technologie professionnelle</li> <li>• Sciences Appliquées</li> <li>• Gestion Appliquée</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expression orale et écrite</li> <li>• Mathématiques appliquées à l'enseignement professionnel</li> <li>• Anglais</li> </ul> 