

**FORMATION QUALIFIANTE  
POUR ABOUTIR AU METIER DE**

**LABEL B :**

**CONSEILLER(E) de VENTE  
en PRODUITS BIO et NATURELS**

Institut Supérieur d'Esthétique du Luxe et de la Beauté  
254 rue du Faubourg Saint Martin – 75010 PARIS  
Tél. : 01.53.32.85.70 – Fax : 01.42.09.65.85  
Internet : [www.juventhera-formation.fr](http://www.juventhera-formation.fr) – e-mail : [juventhera@wanadoo.fr](mailto:juventhera@wanadoo.fr)

# **VALORISEZ VOS DIPLOMES !**

*Donnez-vous les moyens d'être encore meilleur(e) en vous spécialisant selon votre tempérament et votre objectif professionnel...*

**GRACE AUX « LABELS »  
JUVENTHERA  
« FORME ET BEAUTE »**

# **SOMMAIRE**

- I - OBJECTIF**
- II - COMPETENCES VISEES**
- III - DEBOUCHES**
- IV - PROFIL DU(DE LA) CANDIDAT(E)**
- V - RECRUTEMENT**
- VI - PROGRAMME DE FORMATION**
- VII - TARIFS**
- VII - L'ALTERNANCE**

# **Label B CONSEILLER(ERE) DE VENTE en PRODUITS BIO et NATURELS**

8 Mois (1 jour de cours / semaine)

## **I – OBJECTIF**

Cette formation permet d'acquérir les compétences indispensables à l'exercice des fonctions de Conseiller(ère) de Vente en Produits BIO et Naturels, marché qui depuis 1999 progresse de 9,5 % par an.

## **II – COMPETENCES VISEES**

- ⇒ Savoir conseiller, vendre et fidéliser la clientèle dans un commerce très spécialisé.
- ⇒ Participer à l'organisation administrative et la gestion des produits.
- ⇒ Contribuer à valoriser l'image du point de vente par un service de qualité.

## **III – DEBOUCHES**

- ⇒ Magasins spécialisés dans la distribution de produits bio et naturels.
- ⇒ Grandes surfaces, hypermarchés.
- ⇒ GMS
- ⇒ Herboristeries, magasins de produits diététiques.
- ⇒ Conseiller(ère) animateur(trice) de vente pour les marques diffusées en magasins diététiques, grande distribution, herboristeries, pharmacie, parapharmacie...

## **IV – PROFIL DU (de la) CANDIDAT(E)**

Le métier s'adresse aux personnes passionnées par :

- la BIO
- Les produits naturels
- L'hygiène alimentaire
- Les produits cosmétiques

Qualités requises :

- L'écoute
- Dynamisme / Energie
- Curiosité
- Une bonne élocution et une bonne présentation

## **V – RECRUTEMENT**

- Tous niveaux, faire preuve de motivation et d'enthousiasme (sur entretien)

## **VI – PROGRAMME DE FORMATION**

### **Le contexte BIO :**

- les cadres réglementaires, législation nationale et européenne
- l'agriculture biologique
- les grandes enseignes / les chaînes
- les produits bio – leurs contrôles
- les institutions : le SIAL, SYNABIO etc...

### **Le commerce des produits BIO :**

- le marché
- réglementation générale (label AB)
- les différents secteurs de distribution
- qu'est ce qu'un BIOCOOP ?
- conditions à respecter pour l'implantation d'un magasin bio

### **Les produits BIO :**

- bases de la nutrition et de l'hygiène vitale
- connaissance des processus de fabrication des différents produits
- les produits d'alimentation générale :
  - épicerie
  - le frais : fruits et légumes
  - graines germées
  - laitages
  - viandes
- les produits selon la saisonnalité
- les alternatives (soja, tofu, etc...)
- les surgelés
- les compléments alimentaires
- les différentes variétés et leur complémentarité

## **La cosmétique BIO :**

Un marché en plein «boom »

En 2005 ⇒ 1 % des ventes cosmétiques

En 2007 ⇒ 2 % des ventes cosmétiques

En 2012 ⇒ le marché pourrait passer à 30 %

- les différents produits de soin de la peau et cheveux (produits sans paraben)
- les produits de maquillage
- les produits de bien-être pour l'environnement

## **Le point de vente :**

- préparation et réception des commandes
- les stocks / les inventaires
- merchandising / décoration / mise en rayon
- respect des règles d'hygiène, entretien du magasin et des rayons

## **Vente :**

- stratégie de la vente conseil
- de l'accueil à la prise de congé
- argumentaire et argumentation
- sketches / jeux de rôle

**VII**

**TARIFS**



**LABEL DE SPECIALISATION**

**« CONSEILLERE DE VENTE EN BIO »**

<b>LABEL</b>	<b>CONDITIONS D'ADMISSION</b>	<b>DUREE FORMATION</b>	<b>COUT FORMATION</b>	<b>COMPTANT 5% réduction</b>
<b>B CONSEILLER (ERE) de VENTE En PRODUITS BIO et NATURELS</b>	<b>Tous niveaux sur entretien</b>	<b>8 MOIS 1 jour cours/semaine</b>	<b>3.999 €  Ou 10 fois sans frais  399.90 € X 10</b>	<b>3.799.05 €</b>

**Autres modes de règlement :** Prise en charge formation continue ou possibilités de financements extérieurs (montage du dossier)  
Possibilité de prêt étudiant en partenariat avec une banque (nous demander la brochure)

**Fournitures Professionnelles : Label B : 100 € environ à la charge de la (du) stagiaire**

**Frais Pédagogiques : 100 €**

**Si vous vous inscrivez pour :** Vous bénéficiez de : **-20%** sur la 2<sup>ème</sup> formation Label Qualifiant \*  
**-25%** sur la 3<sup>ème</sup> formation Label Qualifiant\*

\* (sur le tarif le moins cher)

**- VIII -**

**L'ALTERNANCE**

# FORMATION EN ALTERNANCE

## Sous certaines conditions :

- Trouver un employeur qui vous embauche dans le cadre d'un contrat de professionnalisation (1 jour à l'école /4 jours en entreprise),
- Avoir le profil qui correspond à la demande du secteur.

## LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

- Vous permet de percevoir une rémunération (50 à 80% du SMIC en fonction de votre âge et niveau d'étude),
- Le montant de la formation est financé par l'OPCA de l'employeur,
- Une expérience professionnelle : 4 jours par semaine, en poste chez l'employeur.

**DES RENSEIGNEMENTS COMPLETS VOUS SERONT  
DONNES LORS D'UNE PORTE OUVERTE**

**INSCRIVEZ-VOUS AU  
01 53 32 85 70**