

**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

Internet : www.juventhera-formation.fr – e-mail : 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

TARIF 2019
Classique Professionnelle

FORMATION QUALIFIANTE

LABEL DE SPECIALISATION

« CONSEILLERE DE VENTE EN BIO »

LABEL	CONDITIONS D'ADMISSION	DUREE FORMATION	COUT FORMATION	COMPTANT 5% réduction
B CONSEILLER (ERE) de VENTE En PRODUITS BIO et NATURELS	Tous niveaux sur entretien	8 MOIS 1 jour cours/semaine	3.999 € Ou A l'inscription : 799.80 € + 7 chèques de 457 €	3.799.05 €

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 : 119 €

Si vous vous inscrivez pour : Vous bénéficiez de : **-20%** sur la 2^{ème} formation Label Qualifiant *
-25% sur la 3^{ème} 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**