

MS : Mise en place de circuits courts et de vente directe : **Commercialiser les produits en circuits courts**

D
E
S
C
R
I
P
T
I
F
D
E
F
O
R
M
A
T
I
O
N

Objectif principal

- Formation qui vise à compléter les connaissances nécessaires à l'exercice du métier de VENDEUR et à faire acquérir des compétences professionnelles complémentaires.

Conditions et procédure d'admission

Publics visés: Demandeurs d'emploi adultes (DELD) mobilisant leur (CPF) (publics prioritaires), personnes travailleurs handicapés, bénéficiaires du R.S.A., Demandeurs d'emploi jeunes majeurs (délai de carence d'un an pour les jeunes sortis de la formation initiale avec une certification).

Pré-requis : personnes ayant un niveau V acquis (commerce, agriculture), qualifiées et/ ou avec une expérience professionnelle dans le secteur agricole et/ ou de la vente (produits alimentaires, produits fermiers...)

Procédure d'admission :

Les candidats participent à une Réunion d'Information Collective et sont reçus individuellement par la responsable de l'action.

- Test de positionnement spécifique au secteur
- Entretien de motivation basé sur l'étude du dossier orientation : formation, expérience professionnelle, projet du candidat

Validation de la formation

Attestation de formation

Document de synthèse des compétences acquises en formation

Organisation de la formation

Date : A partir du 11 décembre 2017 jusqu'au 23 février 2018 (au plus tard).

Durée maximale : 175 heures en centre (30 heures au plus par semaine). 105 heures en entreprise

Plan de formation :

La formation comprend 105 heures de stage en entreprise (parfois planifiées partiellement à la semaine).

Modalités d'évaluation :

Evaluation des gestes professionnels en centre et en entreprise en tenant compte de l'avis du maître de stage et des formateurs.

Moyens pédagogiques :

Formateurs qualifiés ayant des compétences dans le secteur visé. Un Centre de ressources accessible pendant et en dehors des heures de formation (plages horaires indiquées).