

# PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

## CLB01 - Comprendre la Bio - "Essentiel" 8h

PUBLIC CIBLE	PRÉ-REQUIS	NIVEAU	DURÉE ESTIMÉE
Demandeur d'emploi ayant une première expérience en face à face avec du public, Nouveau salarié dans un magasin Bio	Web. Savoir Gérer ses mails. Savoir parler, lire, écrire le Français.	Aucun	8h00

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- À la fin de la formation de type ESSENTIEL de 08 h l'apprenant sera capable de :
  - o Mémoriser la définition de l'agriculture Biologique et décrire les principales différences entre AB et conventionnel.
  - o Schématiser comment une ferme se convertit en bio et fonctionne
  - o Nommer ce qui est certifiable (ou pas) et expliquer
  - o Reconnaître les logos et mentions et décrypter les étiquettes

### APTITUDES

Des aptitudes pour la vente et le service à la clientèle, habiletés communicationnelles, relationnelles et de persuasion, autonomie, entregent, tact, politesse et diplomatie sont indispensables pour exercer le métier de vendeur conseil en magasin Bio., L'écoute, comprendre les besoins des clients, savoir y répondre de façon assertive et pertinente seront des aptitudes à solliciter et des compétences à valider par la formation continue.

### COMPETENCES

### CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- Programme
  - o Historique
  - o Préambule LA bio / LE bio
  - o Identifier les spécificités de la certification bio
  - o Reconnaître un produit bio
  - o Expliquer les bénéfices de l'AB
  - o Les chiffres clés du marché
- DÉROULÉ DE LA FORMATION
  - o Un premier RV pour le lancement de la formation de 1h avec le formateur et les autres apprenants. 8 jours avant le présentiel
  - o Puis travail en auto-formation de 1h30 maximum à réaliser dans la semaine avant le présentiel
  - o Un jour de présentiel de 06h30 avec une première partie type classe inversée sur le travail effectué dans la semaine, puis une deuxième partie en apports complémentaires
  - o Le repas Bio de 1h30 maxi pris tous ensemble avec le formateur compte pour activité complémentaire

## METHODES MOBILISEES

Pédagogie active Les participants avancent dans l'acquisition du savoir en interaction avec le formateur et le groupe. Ils sont acteurs de leurs apprentissages à travers des situations professionnelles concrètes. Pédagogie enrichie Nos dispositifs de formation allient diverses modalités pédagogiques en présentiel et en distanciel, via notre plateforme e-learning et notre panel d'outils numériques

## MOYENS TECHNIQUES

Pour la partie en ligne avoir un ordinateur équipé suite Office Connexion internet HD si possible relie en RJ 45 ( wifi provoque de nombreuses coupures Chrome dernière version pour le LMS Micro-casque obligatoire pour les classes virtuelles

## MOYENS D'ENCADREMENT

Une partie synchrone en classe virtuelle avec le formateur et le groupe en amont du présentiel Une partie asynchrone en auto-formation dans la semaine en préalable à la

formation ou vidéos explicatives ou document à étudier Une partie synchrone en salle de formation en présentiel sur un jour Formation encadrée par des formateurs (trices) de type "formateur 3.0 "ayant une longue expérience magasin dans la relation client et/ou dans l'animations d'équipes de vente.

## MODALITES D'EVALUATION

Contrôle des acquis par logs sur les Quiz et exercices via la plateforme en ligne d'apprentissage ( LMS). Exercice à présenter au groupe en fin de parcours. Liste d'émargement et attestation de présence.

## MODALITÉS D'ACCÈS

Tous nos formateurs sont sensibilisés aux situations de handicaps. Nous veillons au respect des conditions d'accueil des Publics concernés.

## DURÉE D'ACCÈS

A partir de 2 personnes en INTER Entreprise dans notre centre de formation à Bordeaux ou salle louée à cet effet en région proche des entreprises (Inter résidentiel). Délai 30 jours Forfait groupe de 1 à 4 inscrits en INTRA Entreprise dans vos locaux ou salle que vous mettez à disposition ou à distance. Par petits groupes pour les salariés d'une même entreprise. Délai sous 8 à 15 jours après inscription et accord de financement.

## TAUX DE REUSSITE

## DEBOUCHES