

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

PROGRAMME NUTRITION SANTE 18 H

| PUBLIC CIBLE | PRÉ-REQUIS | NIVEAU | DURÉE ESTIMÉE |
|---|--|---------------|----------------------|
| <p>Nouveau et anciens salariés dans le cadre du plan de formation pour amélioration de l'employabilité (OPCOMMERCE), Demandeur d'emploi dans le cadre de projet de création entreprise de conseil en Sante Nutrition, Tout salarié disposant d'un compte CPF inscrit dans un parcours de formation en communication interpersonnelle avec une option vente conseil en sante Nutrition</p> | <p>Pre requis matériels obligatoires pour les classes virtuelles, Une classe virtuelle à J- 8 obligatoire avec le formateur et le groupe pour le lancement de la formation</p> | <p>Aucun</p> | <p>18h00</p> |

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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 et développer par la formation continue., Cette formation qui entre dans le cadre de l'amélioration de l'employabilité des vendeurs conseils en magasin Bio en application de l'article L. 6321-1 du code du travail lorsqu'elle est pratiquée régulièrement permet de transformer certaines aptitudes en compétences

COMPETENCES

Les apprenant seront sollicités afin de leur faire comprendre l'intérêt de réussir l'entrée en relation et bien accueillir le client malgré les contraintes techniques, économiques ou sanitaires ., Découvrir la pertinence de l'écoute active et du questionnement " non intrusif, humain et convivial" du client et la pratiquer, Personnalisation de la prise en charge, Traitement d'une demande de renseignements ou d'objections avec assertivité, Maîtrise du temps lors du traitement de la demande (efficience)

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- Partie 1 : Bien connaître les bases de la nutrition et les régimes spécifiques
 - o L'équilibre nutritionnel
 - o Maîtriser les aspects des différents régimes
 - o Comment répondre aux principales questions des nouveaux consommateurs
 - o Avec focus sur : Les cas de grossesse et allaitement, personnes âgées Les régimes et restrictions (sans gluten, sans lactose, sans glucides) Les Carences et excès alimentaires
- Partie 2 : les compléments alimentaires
 - o Définir un complément alimentaire, le différencier d'un aliment et d'un médicament
 - o Situer et respecter le cadre législatif qui entoure les compléments alimentaires
 - o Identifier leur rôle et reconnaître les six formes principales
 - o Reconnaître jusqu'à sept composants intervenant dans la fabrication des compléments alimentaires

- o Avec en plus : Classifier et mémoriser les bases des plantes et compléments les plus utilisés des différentes catégories et réaliser des fiches memos en groupe
- Partie 3 - Présentation au groupe en fin de parcours un mois plus tard
 - o Appliquer le choix des compléments alimentaires dans 3 situations les plus courantes proposées par chaque apprenant
 - o Dans une situation précise face à un client, de reformuler la demande et choisir le ou les principaux compléments de base adapté
 - o Rétroaction finale
- Formateur réfèrent : Arnaud HUIBAN
 - o Breton et petit-fils d'agriculteur, 38 ans et naturopathe - Conseiller en Alimentation Santé Durable, membre de l'Association Professionnelle des Naturopathes Francophones et du Syndicat des Professionnels de la Naturopathie.
 - o Formation suivie du CNR André Lafon et formation également dans la Nutrition du sportif et en alimentation santé durable auprès de l'Institut SIIN.
 - o Formation en cours auprès du CERS-TA en formation Heilpraktiker pour prodiguer des conseils toujours plus judicieux et adaptés à notre monde moderne.
 - o Il possède son propre cabinet de consultation à La Rochelle, en 2020, il intègre BioForm'Actions en tant que formateur indépendant partenaire.
 - o « On dit de moi que j'ai une écoute attentive, une très bonne adaptabilité. J'aime mettre une dose de gentillesse et créer des dispositions d'apprentissages agréables et confortables. C'est avec grand plaisir que je suis disposé à partager avec vous mes compétences pour vous aider à optimiser vos connaissances en conseil santé lors des formations que j'anime. »

METHODES MOBILISEES

Formation "action" avec formateur naturopathe de profil coach. Alternance de d'échanges, d'enseignement et de travaux pratiques • Des parties asynchrones (à distance en toute autonomie) avant et après les parties synchrones sur LMS spécifique

MOYENS TECHNIQUES

1-Pour la partie en ligne avoir un ordinateur équipé suite Office . 2-Connexion internet HD (si possible relier en RJ 45 car le wifi provoque de nombreuses coupures) ou bien 4 G minimum 3-Chrome dernière version pour le LMS 4-Micro-casque obligatoire pour les classes virtuelles

MOYENS D'ENCADREMENT

1- Une partie synchrone en classe virtuelle avec le formateur et le groupe à J-8
2- Une partie synchrone en salle de formation en présentiel 3- Suivi post formation en classe virtuelle pour les modes de type AVANCE et PREMIUM

MODALITES D'ÉVALUATION

Feuilles de présence. A la fin du parcours un exercice sera à préparer pour présentation devant les formateurs avec des réponses aux questions Une évaluation a posteriori pour évaluer la pratique du participant 3 mois plus tard

MODALITÉS D'ACCÈS

Tous nos formateurs, sont sensibilisés aux situations de handicaps. Nous veillons au respect des conditions d'accueil des Publics concernés et étudions au cas par cas toutes les situations de handicap afin d'envisager une intégration dans la formation même à distance.

DURÉE D'ACCÈS

Nécessaire de se préinscrire plusieurs semaines avant. Calendrier semestriel publié en amont. Prévoir minimum 30 jours entre la demande de devis, l'accord de financement et la date de réalisation de la formation

