



VENDEUR(SE) CONSEIL EN PRODUITS BIO ET NATURELS

CONTENU - Durée approximative : 12 mois
NOMBRE D'HEURES : 336

- 2 modules en ligne
- 1 webinaire gratuit de 2 h pour le module 2

SERVICE + : Stage en entreprise qui peut débuter un mois après votre inscription.
Demandez-nous la convention.

MÉTHODES D'ÉVALUATION moyenne 10/20

- 1 devoir final de 30 pages à la fin de chaque module, soit 2 au total

VALIDATION

CERTIFICAT DE **VENDEUR(SE) CONSEIL
EN PRODUITS BIO ET NATURELS**

TARIFS

- **LE MODULE EN E-LEARNING : 480 €**

MODALITÉS DE RÈGLEMENT

- PAR CARTE BANCAIRE en ligne sur le site www.e-learning-formation.com (paiement échelonné jusqu'à 6 mensualités)
- PAR CHÈQUES (à nous faire parvenir **en totalité** par courrier)
 - * **AU COMPTANT** : 1 chèque de 480 €
 - * **EN 2 FOIS** :
1 chèque de 144,00 € (soit 30% à la commande, encaissé le mois de réception)
+ 1 chèque de 336,00 € (soit le solde, encaissé le mois suivant)
 - * **EN 6 FOIS** : 6 chèques de 80 €
Ils seront encaissés le 15 ou le 30 de chaque mois)



Le métier de Vendeur(se) Conseil en Produits Bio se développe comme le montre le nombre croissant d'enseignes du secteur Bio. De plus en plus de consommateurs se tournent vers une alimentation plus saine, et plus généralement écologique.

QUE VOTRE ALIMENTATION SOIT VOTRE PREMIÈRE MÉDECINE !

Avec les crises alimentaires qui se sont multipliées ces dernières années, la demande des consommateurs en produits bio n'a jamais été aussi forte. L'avenir est donc assuré et les débouchés sont nombreux.

Le Vendeur Conseil en Produits Bio a pour rôle d'informer et de conseiller les clients sur l'alimentation bio, les cosmétiques, les produits de bien-être, d'hygiène et beauté, les produits en aroma/phytothérapie, les diffuseurs-doseurs.

Il fidélisera la clientèle par ses conseils adaptés aux besoins de chacun, participera à la gestion des produits et des stocks, à la mise en valeur des rayons et du point de vente par un service spécialisé (animation du magasin, promotion des produits...).

VOTRE NOUVELLE VIE PROFESSIONNELLE !

Le Vendeur(se) Conseil en Produits Bio et Naturels occupe un emploi au sein d'un magasin ou supermarché biologique ou naturel.

Il peut également assurer un poste d'animateur(trice) de vente pour les marques bio ou naturelles diffusées en magasins diététiques, ainsi que dans la grande distribution.



Formation disponible par correspondance (version papier)
www.cerfpa.com



2 MODULES EN LIGNE

Module 1 : Devenir Vendeur(se) conseil en produits Bio & naturels - 1 devoir final de 30 pages

Formatrice : Marie-Josèphe Burgun

L'agriculture biologique
Définition
La place de l'agriculture bio dans le monde
Les instituts de recherche, fédérations, organisations et associations à connaître
Les normes : textes en vigueur, labels
Le marché de la Bio
La consommation bio en France
Les distributeurs
Le marché des magasins spécialisés
Les chaînes et réseaux
Le consommateur Bio
La connaissance du client bio
Profil
Panier moyen
Les bases de la vente
Le premier contact : Tableau des 4 X 20
L'accueil
La demande du client
Démarche psychologique
Démarche comportementale / Système VAKOG
Les différents modes d'alimentation
L'alimentation macrobiotique
L'alimentation végétarienne
La diététique hygiéniste
Compatibilités alimentaires
Les produits bio alimentaires - Les algues - Les céréales
Le café - Les légumineuses - Les confiseries
Les laits végétaux - Les farines et le pain - Les huiles
Les produits de la ruche Les graines germées - Les œufs
Le pain Essène - Les huiles - Le soja - Le calendrier des fruits et légumes de saisons - Les boissons bio
Les aliments pour animaux
Les produits bio non-alimentaires
Les rayons entretien, de cosmétique et d'hygiène
Processus de fabrication d'un cosmétique bio
Quelques produits et leurs applications
Les compléments alimentaires
Les plantes: Phytothérapie - Aromathérapie
Élixirs floraux, fleurs de Bach
Gemmothérapie
Les minéraux, oligo-éléments et vitamines
Autres compléments...

Module 2 : Diététique & Nutrition - 1 devoir final de 30 pages + 1 webinaire gratuit de 2 h

Formatrice : Aline Bossi

Notions de chimie et de physiologie cellulaire: glucides, lipides, acides gras, oméga 3/6, les protéines...
Alimentation ancienne et moderne
Le problème des laits animaux, des céréales domestiques, des modes de cuisson
La pollution alimentaire : additifs...
Les principes des régimes alimentaires, avantages et limites
La méthode Kousmine
La méthode Burger
La méthode Fradin
Le végétarisme - Le végétalisme
L'instinctothérapie - Le crudivorisme et le frugivorisme
La macrobiotique - Le calorisme
Equilibre acido-basique
Théorie de l'engraissement et de l'élimination
Pathologies d'élimination : acné, eczéma, bronchite chronique, asthme, infections à répétition...
Rôle des aliments et vitalité
Les vitamines
Les radicaux libres
Les acides gras polyinsaturés
Les terrains : carence en AGPI, hypoglycémique, acide, neurodystonique, baso-colitique, intoxiqué, dégénératif...
Le stress
La toxémie
Combinaisons alimentaires et états pathologiques
Drainage des toxines - Maladie et altération de terrain
Les émonctoires intestinaux et ses draineurs
Le désincrustage des déchets profonds
Le jeûne - Les cures de fruits - Les diètes
La cure d'eau distillée
Bain hyper thermique
Vitamines et compléments alimentaires
L'hygiène intestinale - La démarche psychologique
Nutrition et psychisme : le langage du corps
Le roman noir du sucre blanc
Pour chaque situation, une alimentation : le bébé, l'enfant, l'adolescent, la femme enceinte, la personne âgée, le sportif, la personne en surpoids, le poids symbolique de la nourriture
Les règles d'or pour maigrir...

MODULES À LA CARTE EN OPTION

LES BIOTHÉRAPIES

LES FLEURS DE BACH