

CONTENU - Durée approximative : 12 mois

NOMBRE D'HEURES : 336

- 2 modules par correspondance
- Auto-évaluation : QCM 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 PAR CORRESPONDANCE : 594 €

Envoi gratuit pour la France
Envoi hors France : + 15 €

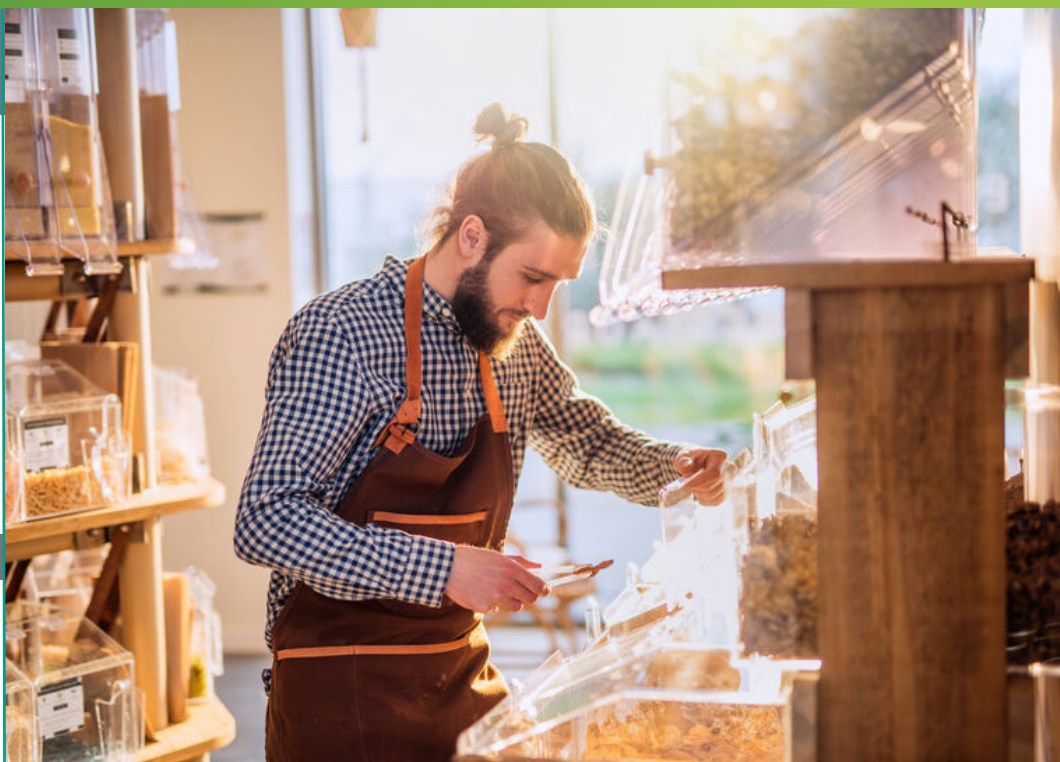
MODALITÉS DE RÈGLEMENT

- par carte bancaire sur www.cerfpa.com
- par chèques • par virement

PAIEMENT EN 6 FOIS : 6 chèques X 99 €

PAIEMENT EN 2 FOIS :

(30% à la commande : 178,20 €
solde 70% le mois suivant : 415,80 €)



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 en e-learning
www.e-learning-formation.com

2 MODULES PAR CORRESPONDANCE

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 : Cécile Moro-Alvarez

- 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 : (voir détail page 54-55)

LES BIOTHÉRAPIES

LES FLEURS DE BACH