FORMAPASSION

OFFRE DE FORMATIONS

2025

FORMER ET ACCOMPAGNER PAR PASSION... UNE IDÉE ?

PLUS QUE ÇA : UNE VALEUR !

WWW.FORMAPASSION.EU

Par PassionPros

FORMER…ÉVOLUER…OSER !

« Choisis toi un métier qui te plait et tu n'auras pas à travailler un seul jour de ta vie » tel est l'un des nombreux enseignement de Confucius qui anime l'équipe de **FormaPassion.**

Passionnés nous le sommes, par **NOTRE** métier bien sûr, celui de l'accompagnement au développement des compétences, celui de la réussite collective et individuelle, celui de la performance actualisée mais surtout par **VOUS** qui poussez la porte d'entrée de nos formations pour oser aller plus loin, aller plus haut.

Nous sommes animés également par **VOTRE** métier, **VOS** métiers que nous pratiquons au quotidien en recherche permanente d'actualisation et de progression.

Alors oui, apprenez, tentez, donnez-vous les moyens d'embellir votre quotidien professionnel et personnel en prenant un temps pour vous, pour vos équipes…en vous formant.

Vous trouverez dans les pages qui suivent de quoi alimenter vos besoins, vos désirs, vos rêves et nous restons à vote disposition pour vous **guider.**



YVAN RIOCREUX-REIS
PRÉSIDENT

QUI SOMMES-NOUS ?

Une équipe de passionnés par l’accompagnement des Hommes vers l'amélioration, la performance et la réussite.

Nous sommes rassemblés autour de valeurs communes : la qualité, l’engagement, l'adaptabilité.

A vos côtés sous 3 missions :

Au cœur de notre entreprise et/ou en partenariat avec des organismes de formations et branches professionnelles nous développons les compétences des futurs professionnels .

L’expertise de nos consultants spécialisés au service de vos univers frais (charcuterie, traiteur, fromagerie, marée, fruits et légumes, boulangerie, pâtisserie, boucherie).

Nous aidons les professionnels en poste à améliorer leurs résultats quantitatifs et qualitatifs.

« DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES DE VOS NOUVEAUX COLLABORATEURS ET DE VOS COLLABORATEURS EN ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE »

DÉCOUVRIR LES GAMMES EN PRODUITS FRAIS TRADITIONNELS (INITIATION)

525€ HT / Participant

Public

Collaborateur(trice) intégrant l'univers frais traditionnel (charcuterie coupe, fromagerie coupe, marée, fruits & légumes, boulangerie-pâtisserie, boucherie stand) ou public de demandeur d'emploi souhaitant intégrer les produits frais.

Prérequis

Aucun.

Durée

1 jour (7h) par spécialité soit 5 jours au total (35h).

Effectif

6 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d'accès

(cf site internet « infos pratiques »)
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Découvrir le fonctionnement quotidien des rayons frais traditionnels.
- Développer un premier niveau de connaissances des gammes en produits frais.
- Acquérir le socle de base de la règlementation au sujet des pancartages et des règles d'hygiène.
- Appliquer le vocabulaire technique des métiers des produits frais.

LES CONTENUS



- Composition et caractéristiques des gammes aux rayons produits frais traditionnels : charcuterie-fromagerie, marée, fruits & légumes, boulangerie-pâtisserie, boucherie.
- Les principes de tenue commerciale des rayons produits frais traditionnels : les bonnes pratiques de la profession, les moments phares de la journée.
- Notions culinaires pour conseiller la clientèle (saveurs, mode de cuisson, idées originales…). Jargon technique de la profession.
- Le guide des bonnes pratiques d'hygiène (GBPH) aux produits frais (niveau I).

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



QCM, épreuve pratique de reconnaissance de gamme.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Théorie en salle par un formateur expert métier.
Application en atelier.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.



SERVIR ET VENDRE DANS L'UNIVERS FRAIS TRADITIONNEL (INITIATION)

525€ HT / Participant

Public

Collaborateur(trice) intégrant l'univers frais traditionnel (charcuterie coupe, fromagerie coupe, marée, fruits & légumes, boulangerie-pâtisserie, boucherie stand).

Prérequis

Module « découvrir les gammes en produits frais traditionnels (initiation).

Durée

1 jour (7h) par spécialité soit 5 jours au total (35h).

Effectif

6 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d'accès

(cf site internet « infos pratiques »)
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Appliquer les gestes de la profession quant aux règles d'hygiène.
- Reconnaître les bonnes pratiques métier quant à la gestion des produits (présentation, coupe, emballage…) et aux soins à leur apporter.
- Mettre en oeuvre une posture professionnelle, être ambassadeur du métier.
- Proposer les gammes de produits et de services auprès de la clientèle par une attitude de vente conseil.

LES CONTENUS



- Le guide des bonnes pratiques d'hygiène (GBPH) aux produits frais (niveau II).
- Les gestes de la profession par rayon : savoir-faire spécifique à chaque univers et matériel en lien avec l'activité.
- L'accueil et le service client : fidéliser la clientèle par un accueil moderne invitant au retour. Être capable de mettre en avant les atouts services de son commerce auprès de la clientèle.
- Accompagner la vente : les étapes de la vente adaptées à chaque univers métier.



LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Théorie en salle par un formateur expert métier.
Application en atelier.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, épreuve pratique de vente conseil.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.



CAP PRIMEUR

Public

Futur collaborateur(trice) ou collaborateur(trice) dans un commerce de fruits et légumes.

Prérequis

Avoir un attrait pour les fruits et légumes, être titulaire d'un diplôme niveau CAP ou supérieur.

Durée

60 jours (420 heures) au maximum.

Effectif

12 personnes au minimum / 16 au maximum.

Modalité et délais d’accès

(cf site internet « infos pratiques »)
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Développer les compétences techniques de son métier de primeur selon les bonnes pratiques de la profession.
- Mettre en pratique la réglementation en vigueur en hygiène et pancartage.
- Accompagner le client dans des demandes complexes de son cœur de métier.

LES CONTENUS



- Pôle 1 : Approvisionnement, stockage et préparation des fruits et légumes. (dont PSE).

Réception et stockage de fruits et légumes / Sélection et préparation des fruits et légumes en vue de leur mise en vente / Réalisation d'une offre complémentaire, Réalisation de préparations spécifiques.

- Pôle 2 : Mise en valeur et vente des fruits et légumes.

Mise en valeur des fruits et légumes sur l'étal / Conseil client et vente des produits / Tenue de caisse / Participation à l'animation du point de vente.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



Formateur expert, atelier pratique, découverte des filières.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Etudes de cas, mise en situation.
Épreuves d'examen du CAP Primeur de l'éducation nationale : épreuves professionnelles (écrit, oral, mise en situation professionnelle) validées par un jury composé d'un enseignant et d'un professionnel.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation .
Diplôme de l'éducation nationale n°50031222 - RNCP 37604
Certif Info 96 995 . Eligible au CPF.

TITRE PROFESSIONNEL
CONSEILLER(ERE) DE VENTE

3843€ HT / Participant

Public

Futur collaborateur(trice) dans un commerce omnicanal.

Prérequis

Avoir au moins 16 ans, être en recherche d'emploi ou être salarié-e
Avoir validé le socle de connaissances de base (tests).

Durée

60 jours (420 heures) au maximum.

Effectif

12 personnes au minimum / 16 au maximum.

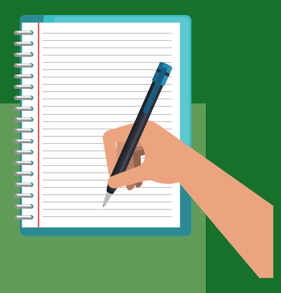
Modalité et délais d’accès

(cf site internet « infos pratiques »)
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.



LES OBJECTIFS

- Assurer la vente de produits/services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels.
- Prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet.
- Participer à la tenue, à l'animation du rayon.
- Contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.



LES CONTENUS

- CCP 1 : Contribuer à l’efficacité commerciale d’une unité marchande.

Veille professionnelle et commerciale / Participation à la gestion des flux marchands / Merchandising / Analyse des performances commerciales et en rendre compte.

- CCP 2 : Améliorer l’expérience client dans un environnement omnicanal.

Représentation de l’unité marchande et valorisation de son image / Conseil client avec l’entretien de vente- Suivi de ses ventes/ Fidélisation en consolidant l’expérience client.



LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active, coactive et expositive.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Epreuves de certification du titre professionnel en présence d’un jury de professionnels pour une durée de 3h55 (mise en situation professionnelle + entretien technique + questionnement à partir de productions + entretien final).

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation .
TP - 00520 (Niveau Bac) - RNCP 37098
Certif Info 109339 . Eligible au CPF.

« PROFESSIONNALISER POUR FAIRE LA DIFFÉRENCE DANS LES UNIVERS FRAIS »

CQP
EMPLOYÉ-EMPLOYÉE DE MAGASIN

(CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)

OPTION 1 : GÉRER LES STOCKS EN RÉSERVE.
OPTION 2 : ENCAISSER DES PRODUITS.
OPTION 3 : GÉRER LA CAISSE AUTOMATIQUE.

5250€ HT / Participant

Public

Collaborateur(trice) intégrant l'univers des produits alimentaires ou non-alimentaires en évolution professionnelle dans ce secteur.

Prérequis

Aucun.

Durée

28 jours (196h) au maximum après positionnement initial par nos équipes en PRO A.
35 jours (245h) en contrat de professionnalisation.

Effectif

8 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d'accès

(cf site internet « infos pratiques »)
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Développer les compétences techniques de son métier d'employé de vente en produits alimentaires.
- Assurer les bonne pratiques professionnelles dans les mises en rayon et la tenue de la réserve.
- Accueillir et Accompagner le client dans des demandes courantes en magasin.

LES CONTENUS



- Gestion de la relation client : accueil et prise en charge des clients ou sein du magasin et/ou du Drive.
- Mise en rayon libre-service : Approvisionnement et maintien en bon état marchand du rayon.
- **Choix des options :**
  - OPTION 1 : gérer la réserve.
  - OPTION 2 : encaisser des produits.
  - OPTION 3 : gérer la caisse automatique.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



Formateur expert, ateliers pratiques.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une situation d'évaluation par module.
Dossier de certification de la CPNE complété par la tutrice / tuteur comprenant l'avis de l'organisme de formation.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.
Titre professionnel de branche (CPNE du commerce à prédominance alimentaire) RNCP38247, de niveau 3. Eligible au CPF.

CQP
EMPLOYÉ-EMPLOYÉE
DE DRIVE

(CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)



Public

Collaborateur(trice) intégrant l'univers Drive ou en évolution professionnelle dans ce secteur.

Prérequis

Aucun.

Durée

22 jours (154h) au minimum après positionnement initial par nos équipes en PRO A.
25 jours (175h) en contrat de professionnalisation.

Effectif

12 personnes au minimum / 15 au maximum.

Modalité et délais d'accès

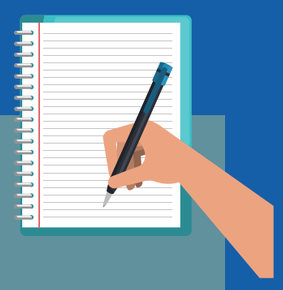
(cf site internet « infos pratiques »)
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Développer les compétences techniques de son métier d'employé de vente en produits alimentaires.
- Assurer les bonne pratiques professionnelles dans les mises en rayon et la tenue de la réserve.
- Accueillir et Accompagner le client dans des demandes courantes en magasin.

LES CONTENUS



- Gestion de la relation client : accueil et prise en charge des clients ou sein du magasin et/ou du Drive.
- Gestion des stocks en réserve : contrôle des niveaux de stock en réserve et en rayon.
- Traiter une commande internet : Préparer la commande. Remettre la commande.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



Formateur expert, ateliers pratiques.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une situation d'évaluation par module.
Dossier de certification de la CPNE complété par la tutrice / tuteur comprenant l'avis de l'organisme de formation.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.
Titre professionnel de branche (CPNE du commerce à prédominance alimentaire) RNCP38249, de niveau 3. Eligible au CPF.

CQP CONSEILLER(E) DE VENTE DE PRODUITS ALIMENTAIRES

(CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)

OPTION 1 : PRÉPARER ET VENDRE DES FRUITS ET LÉGUMES.
OPTION 2 : PRÉPARER ET VENDRE DE LA CHARCUTERIE.
OPTION 3 : PRÉPARER ET VENDRE DES PRODUITS FROMAGERS.

5250€ HT / Participant

Public

Collaborateur(trice) intégrant l'univers des produits alimentaires frais ou en évolution professionnelle dans ce secteur.

Prérequis

Aucun.

Durée

28 jours (196h) au maximum après positionnement initial par nos équipes en PRO A.
35 jours (245h) en contrat de professionnalisation.

Effectif

8 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d'accès

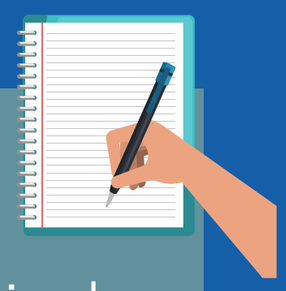
(cf site internet « infos pratiques »)
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Développer les compétences techniques de son métier d'employé de vente en produits alimentaires.
- Assurer les bonne pratiques professionnelles dans les mises en rayon et la tenue de la réserve.
- Accueillir et Accompagner le client dans des demandes courantes en magasin.

LES CONTENUS



- Gestion de la relation client : accueil et prise en charge des clients ou sein du magasin et/ou du Drive.
- Mise en rayon libre-service : Approvisionnement et maintien en bon état marchand du rayon.
- Gestion des stocks en réserve : contrôle des niveaux de stock en réserve et en rayon. Maintien du bon état de la réserve.
- **Choix des options :**
  - OPTION 1 : préparer et vendre des fruits et légumes.
  - OPTION 2 : préparer et vendre de la charcuterie.
  - OPTION 3 : préparer et vendre des produits fromagers.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



Formateur expert, ateliers pratiques.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une situation d'évaluation par module.
Dossier de certification de la CPNE complété par la tutrice / tuteur comprenant l'avis de l'organisme de formation.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.
Titre professionnel de branche (CPNE du commerce à prédominance alimentaire) RNCP38245, de niveau 3. Eligible au CPF.



CQP CONSEILLER(E) DE VENTE DE PRODUITS NON ALIMENTAIRES ET SERVICES

(CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)

5250€ HT / Participant

Public

Collaborateur(trice) intégrant l'univers des produits non alimentaires ou en évolution professionnelle dans ce secteur.

Prérequis

Aucun.

Durée

28 jours (196h) au maximum après positionnement initial par nos équipes en PRO A.
35 jours (245h) en contrat de professionnalisation.

Effectif

8 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d'accès

(cf site internet « infos pratiques »)
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Développer les compétences techniques de son métier d'employé de vente en produits alimentaires.
- Assurer les bonne pratiques professionnelles dans les mises en rayon et la tenue de la réserve.
- Accueillir et Accompagner le client dans des demandes courantes en magasin.

LES CONTENUS



- Gestion de la relation client : accueil et prise en charge des clients ou sein du magasin et/ou du Drive.
- Mise en rayon libre-service : Approvisionnement et maintien en bon état marchand du rayon.
- Gestion des stocks en réserve : contrôle des niveaux de stock en réserve et en rayon. Maintien du bon état de la réserve.
- Vente des produits non alimentaires et des services : conduire un entretien de vente d'un produit non alimentaire ou d'un service.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



Formateur expert, ateliers pratiques.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une situation d'évaluation par module.
Dossier de certification de la CPNE complété par la tutrice / tuteur comprenant l'avis de l'organisme de formation.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.
Titre professionnel de branche (CPNE du commerce à prédominance alimentaire) RNCP38248, de niveau 3. Eligible au CPF.

CUISINER LES PRODUITS FRAIS

630€ HT / Participant

Public

Collaborateur(trice) intégrant l'univers frais traditionnel (charcuterie coupe, fromagerie coupe, marée, fruits & légumes, boulangerie-pâtisserie, boucherie stand) ou en évolution professionnelle dans ce secteur.

Prérequis

Aucun.

Durée

1 jour (7h) par saison. Possibilité de prendre les journées à la carte ou un parcours complet de 42h.

Effectif

5 personnes au minimum / 8 au maximum.

Modalité et délais d'accès

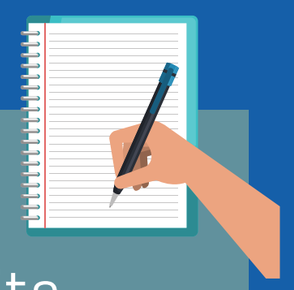
(cf site internet « infos pratiques »)
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Proposer des conseils à la clientèle sur les modes de cuisson, les utilisations et associations entre les produits.
- Mettre en pratique les règles et techniques de conservation des gammes de produits frais.
- Interpréter les demandes individuelles de la clientèle quant aux préparations spécifiques et y répondre avec le jargon culinaire.

LES CONTENUS



- Les modes de cuisson, les utilisations et associations entre les produits, les idées recettes :
  - menu de saison 1 = 7h
  - menu de saison 2 = 7h
  - menu de saison 3 = 7h
  - menu de saison 4 = 7h
- Les accords élaborés entre les fruits et légumes et les produits carnés et/ou les produits de la mer = 3,5h.
- La méthode d'analyse sensorielle des produits : savoir décrire les arômes et saveurs lors d'une dégustation au service du conseil à la clientèle sur la base des 5 sens = 3,5h.
- Les règles nutritionnelles : la pyramide, le PNNS, les apports organoleptiques ... = 7h.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



Petit groupe (maximum de 8 personnes), cuisinier alliant la connaissance technique et le sens pédagogique. Dégustation active en commun.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Evaluation gustative et visuelle du plat préparé.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.

CQP
POISSONNIER-POISSONNIÈRE

(CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)

6300€ HT / Participant

Public

Collaborateur(trice) intégrant l'univers frais traditionnel ou en évolution professionnelle dans ce secteur.

Prérequis

Avoir les connaissances de base de son univers frais.

Durée

30 jours (210h) au maximum par univers après positionnement initial par nos équipes.

Effectif

8 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d'accès

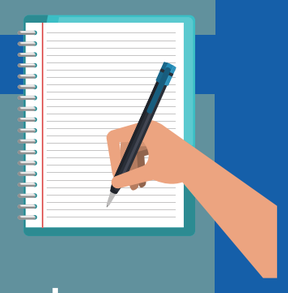
(cf site internet « infos pratiques »)
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Développer les compétences techniques de son métier de poissonnier selon les bonnes pratiques de la profession (transformation, gestion, achalandage).
- Assurer la vente des produits de la pêche.
- Accompagner le client dans des demandes complexes de son cœur de métier.

LES CONTENUS



- Gérer la relation client : accueil et prise en charge des clients en magasin ou en Drive.
- Mettre en rayon en libre-service : approvisionner le rayon et maintenir le bon état marchand du rayon.
- Gérer les stocks en réserve : Contrôler les niveaux de stock en réserve et en rayon. Maintenir le bon état de la réserve.
- Transformer les produits de la pêche : appliquer les normes d'hygiène et de sécurité. Réaliser un produit fini.
- Vendre des produits de la pêche : préparer et vendre des produits de poissonnerie.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



Formateur expert, atelier pratique, découverte des filières.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une situation d'évaluation par module.
Dossier de certification de la CPNE complété par la tutrice / tuteur comprenant l'avis de l'organisme de formation.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.
Titre professionnel de branche (CPNE du commerce à prédominance alimentaire) RNCP38252, de niveau 3. Éligible au CPF.



CQP
BOULANGER-BOULANGÈRE

(CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)

5250€ HT / Participant

Public

Collaborateur(trice) intégrant l'univers frais traditionnel ou en évolution professionnelle dans ce secteur.

Prérequis

Avoir les connaissances de base de son univers frais.

Durée

30 jours (210h) au maximum par univers après positionnement initial par nos équipes.

Effectif

8 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d'accès

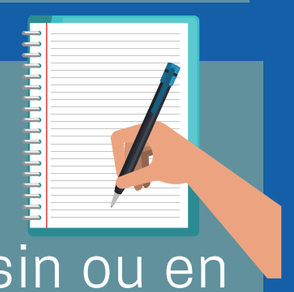
(cf site internet « infos pratiques »)
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Développer les compétences techniques de son métier de boulanger selon les bonnes pratiques de la profession.
- Mettre en pratique la réglementation en vigueur en hygiène et pancartage.
- Accompagner le client dans des demandes complexes de son cœur de métier.

LES CONTENUS



- Gérer la relation client : accueil et prise en charge des clients en magasin ou en Drive.
- Mettre en rayon en libre-service : approvisionner le rayon et maintenir le bon état marchand du rayon.
- Gérer les stocks en réserve : Contrôler les niveaux de stock en réserve et en rayon. Maintenir le bon état de la réserve.
- Fabriquer du pain : mise en oeuvre des normes d'hygiène et de sécurité, réalisation de la pâte à pain et des pâtons.
- Cuire du pain et des viennoiseries : préparation des produits finis et conditionnement des pains et viennoiserie.
- Vendre des produits de boulangerie : préparation des produits finis et conditionnement des produits de boulangerie.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



Formateur expert, atelier pratique, découverte des filières.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une situation d'évaluation par module.
Dossier de certification de la CPNE complété par la tutrice / tuteur comprenant l'avis de l'organisme de formation.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.
Titre professionnel de branche (CPNE du commerce à prédominance alimentaire) RNCP38250, de niveau 3. Eligible au CPF.

CQP
PÂTISSIER-PÂSSIÈRE
(CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)

5250€ HT / Participant

Public

Collaborateur(trice) intégrant l'univers frais traditionnel ou en évolution professionnelle dans ce secteur.

Prérequis

Avoir les connaissances de base de son univers frais.

Durée

30 jours (210h) au maximum par univers après positionnement initial par nos équipes.

Effectif

8 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d'accès

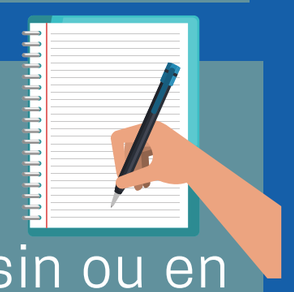
(cf site internet « infos pratiques »)
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Développer les compétences techniques de son métier de pâtissier selon les bonnes pratiques de la profession.
- Mettre en pratique la réglementation en vigueur en hygiène et pancartage.
- Accompagner le client dans des demandes complexes de son cœur de métier.

LES CONTENUS



- Gérer la relation client : accueil et prise en charge des clients en magasin ou en Drive.
- Mettre en rayon en libre-service : approvisionner le rayon et maintenir le bon état marchand du rayon.
- Gérer les stocks en réserve : contrôler les niveaux de stock en réserve et en rayon. Maintenir le bon état de la réserve.
- Produire de la pâtisserie : mise en oeuvre des normes d'hygiène et de sécurité, réalisation des préparations à pâtisserie et d'un produit fini.
- Cuire du pain et des viennoiseries : préparation des produits finis et conditionnement des pains et viennoiserie.
- OPTION : vente de produits de pâtisserie.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



Formateur expert, atelier pratique, découverte des filières.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une situation d'évaluation par module.
Dossier de certification de la CPNE complété par la tutrice / tuteur comprenant l'avis de l'organisme de formation.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.
Titre professionnel de branche (CPNE du commerce à prédominance alimentaire) RNCP non encore enregistré, de niveau 3. Éligible au CPF.



CQP BOUCHER-BOUCHÈRE

(CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)

6300€ HT / Participant

Public

Collaborateur(trice) intégrant l'univers frais traditionnel ou en évolution professionnelle dans ce secteur.

Prérequis

Avoir les connaissances de base de son univers frais.

Durée

30 jours (210h) au maximum par univers après positionnement initial par nos équipes.

Effectif

8 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d'accès

(cf site internet « infos pratiques »)
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Développer les compétences techniques de son métier de boucher selon les bonnes pratiques de la profession.
- Mettre en pratique la réglementation en vigueur en hygiène et pancartage.
- Accompagner le client dans des demandes complexes de son cœur de métier.

LES CONTENUS



- Gérer la relation client : accueil et prise en charge des clients en magasin ou en Drive.
- Mettre en rayon en libre-service : approvisionner le rayon et maintenir le bon état marchand du rayon.
- Gérer les stocks en réserve : contrôler les niveaux de stock en réserve et en rayon. Maintenir le bon état de la réserve.
- Transformer des viandes : mise en oeuvre des normes d'hygiène et de sécurité et réalisation d'un produit fini.
- Vendre des produits de boucherie : accompagnement à la vente de produits de boucherie.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



Formateur expert, atelier pratique, découverte des filières.
Possibilité de format en artisanat et/ou en grande distribution.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une situation d'évaluation par module.
Dossier de certification de la CPNE complété par la tutrice / tuteur comprenant l'avis de l'organisme de formation.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.
Titre professionnel de branche (CPNE du commerce à prédominance alimentaire) RNCP38251, de niveau 3. Eligible au CPF.

« GARANTIR L'ACTUALISATION ET LA PERFORMANCE DE VOTRE ACTIVITÉ EN CAPITALISANT VOS COMPÉTENCES »





CQP ANIMATEUR - ANIMATRICE OPÉRATIONNEL(LE) EN MAGASIN

(CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)

Public

Encadrant en prise de poste de 1er niveau managérial ou collaboratrice / collaborateur en évolution professionnelle vers le poste de manager.

Prérequis

Aucun.

Durée

22 jours (154h) au minimum après positionnement initial par nos équipes.

Effectif

8 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d'accès

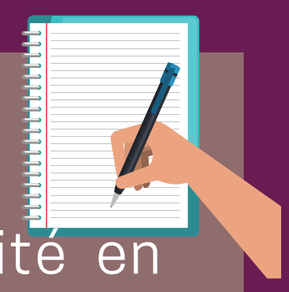
(cf site internet « infos pratiques »)
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Développer les compétences techniques et comportementales de la fonction managériale.
- Maîtriser les outils de suivi des performances humaines et économiques.
- Accompagner le développement de son activité.

LES CONTENUS



- Relation client : assurer et faire assurer une relation client de qualité en magasin et/ou en Drive.
- Animation commerciale : Contribuer à la mise en oeuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise et à l'animation les équipes (1er niveau)
- Application des procédures de la structure : les procédures de sécurité. La gestion opérationnelle de la démarque et des plans d'action contre la démarque.
- Gestion d'un rayon : contribuer à la gestion des approvisionnements et mise en valeur des produits.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



Formateur expert, atelier pratique, étude de documents internes (TB, compte d'exploitation...).

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une situation d'évaluation par module.
Dossier de certification de la CPNE complété par la tutrice / tuteur comprenant l'avis de l'organisme de formation.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.
Titre professionnel de branche (CPNE du commerce à prédominance alimentaire) RNCP38253, de niveau 4. Eligible au CPF.

CQP MANAGER OPÉRATIONNEL(LE) EN MAGASIN

(CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)

Public

Manager confirmé ou collaboratrice / collaborateur en évolution professionnelle vers le poste de manager.

Prérequis

Aucun.

Durée

22 jours (154h) au minimum après positionnement initial par nos équipes.

Effectif

8 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d’accès

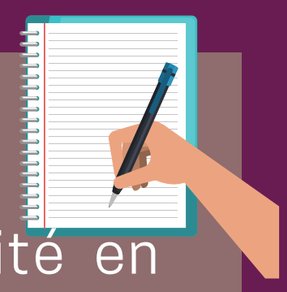
(cf site internet « infos pratiques »)
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Développer les compétences techniques et comportementales de la fonction managériale.
- Maîtriser les outils de suivi des performances humaines et économiques.
- Accompagner le développement de son activité.

LES CONTENUS



- Relation client : assurer et faire assurer une relation client de qualité en magasin et/ou en Drive.
- Animation commerciale : Contrôler la mise en oeuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise et animer les équipes.
- Mise en oeuvre des procédures de la structure : les procédures de sécurité. L'analyse de la démarque et les plans d'action contre la démarque.
- Management opérationnel : Management des équipes et gestion économique.
- Gestion d'un rayon : gestion des approvisionnements et mise en valeur des produits.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



Formateur expert, atelier pratique, étude de documents internes (TB, compte d'exploitation...).

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une situation d'évaluation par module.
Dossier de certification de la CPNE complété par la tutrice / tuteur comprenant l'avis de l'organisme de formation.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.
Titre professionnel de branche (CPNE du commerce à prédominance alimentaire) RNCP38254, de niveau 5. Eligible au CPF.

CQP MANAGER OPÉRATIONNEL(LE) D'UN POINT DE VENTE

(CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)



Public

Manager confirmé en évolution professionnelle vers le poste de manager de direction.

Prérequis

Aucun.

Durée

22 jours (154h) au minimum après positionnement initial par nos équipes.

Effectif

8 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d'accès

(cf site internet « infos pratiques »)
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Développer les compétences techniques et comportementales de la fonction managériale exercée à la direction d'un point de vente.
- Maîtriser les outils de plannification stratégique, de suivi des performances commerciales, humaines et économiques.
- Accompagner le développement à long terme de son activité.

LES CONTENUS



- Relation client : assurer et faire assurer une relation client de qualité en magasin et/ou en Drive.
- Contrôle de l'animation commerciale : Contrôler la mise en oeuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise et animer les équipes.
- Mise en oeuvre des procédures de la structure : les procédures de sécurité. L'analyse de la démarque et les plans d'action contre la démarque.
- Management opérationnel : Management des équipes et gestion économique.
- Gestion d'un rayon : gestion des approvisionnements et mise en valeur des produits.
- Gestion du point de vente : animation du point de vente. Respect des procédures et législations sociales et environnementales.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



Formateur expert, atelier pratique, étude de documents internes (TB, compte d'exploitation...).

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une situation d'évaluation par module.
Dossier de certification de la CPNE complété par la tutrice / tuteur comprenant l'avis de l'organisme de formation.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.
Titre professionnel de branche (CPNE du commerce à prédominance alimentaire) RNCP38255, de niveau 6. Eligible au CPF.

DEVENIR MANAGER

850€ HT / Participant

Public

Collaborateur en évolution professionnelle vers un poste d’encadrement.

Prérequis

Aucun.

Durée

2 jours (14h).

Effectif

6 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d’accès

(cf site internet « infos pratiques »)
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Maîtriser son rôle de manager transversal et renforcer sa légitimité.
- Mettre en pratique les outils et les techniques qui structurent un management transversal efficace.
- Animer et coordonner son équipe.
- Développer la motivation des différents acteurs.
- Développer son écoute et sa capacité de persuasion.

LES CONTENUS



Le Management d'équipe **(jour 1)** :
-Le rôle du manager.
-La relation manager / collaborateur.
-Les outils du manager.
-La communication dans le management (attitudes et conséquences).

Le Management situationnel **(jour 2)** :
-Les enjeux du management situationnel.
-Adapter son management au contexte et aux personnes par la carte des styles.
-Maîtriser les 4 modes d'animation d'équipe.
-Evaluer l'autonomie des collaborateurs.
-Préparer un plan d'action managérial personnalisé.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



Jeux de rôle en salle sur la base de scénarios réels d'entreprise.
Formateur ayant exercé dans votre branche professionnelle.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une mise en situation professionnelle reconstituée

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.

DÉVELOPPER UN MANAGEMENT TRANSVERSAL

420€ HT / Participant

Public

Manager en charge d'une mission transversale (animateur de réseau, projet, groupe de travail) devant encadrer une équipe pluridisciplinaire dans une relation fonctionnelle.

Prérequis

Module « Devenir manager ».

Durée

1 jour (7h).

Effectif

6 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d'accès

(cf site internet « infos pratiques »)
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Apprécier son rôle de manager transversal et renforcer sa légitimité.
- Maîtriser les outils et les techniques qui structurent un management transversal efficace.
- Impliquer les personnes concernées par la mission transversale.
- Développer la coopération des différents acteurs.
- Développer son écoute et sa capacité de persuasion.

LES CONTENUS



- Enjeux et finalités du management transversal :

-Présentation du management transversal et ses différences avec le management hiérarchique.
-Se positionner dans son rôle de manager et trouver sa légitimité.
-Appréhender les principales missions du manager transverse.
-Développer la posture et les compétences spécifiques du management transversal, Comment mobiliser son équipe transversale ?
-Connaître les différents acteurs et anticiper leurs réactions.
-Mobiliser son équipe autour d'objectifs communs.
-Adapter et optimiser sa communication managériale.
-Mettre en place une stratégie d'influence.
-Créer une ambiance de travail favorable.
-Maîtriser la délégation et la responsabilisation, Optimiser la coopération et maîtriser la coordination.



LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Jeux de rôle en salle sur la base de scénarios réels d'entreprise.
Formateur ayant exercé dans votre branche professionnelle.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une mise en situation professionnelle reconstituée.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.



RECRUTER SON EQUIPE

420€ HT / Participant

Public

Dirigeant d’entreprise / Manager de services / service RH.

Prérequis

Aucun.

Durée

1 jour (7h).

Effectif

6 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d’accès

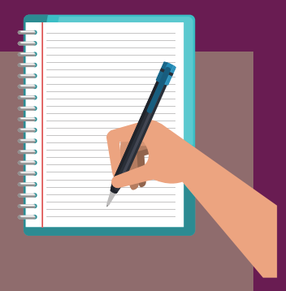
(cf site internet « infos pratiques »)
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Maîtriser les fondamentaux du recrutement.
- Mettre en œuvre les techniques efficaces dans l'entretien de recrutement.
- Mettre en pratique la règlementation en vigueur dans le processus de recrutement.
- Proposer des offres de recrutement différenciantes pour attirer les meilleurs profils.

LES CONTENUS



- **Identifier et formaliser ses besoins :**

-Le descriptif de poste et les missions.
-L'annonce de recrutement.

Sélectionner une candidature :
-La lecture et l'interprétation d'un C.V. et d'une lettre de motivation.
-L'invitation à l'entretien de recrutement.

- **Conduire l'entretien de recrutement :**

-L'accueil et la vérification des documents.
-Les questions gagnantes.
-Les simulations comme outils de recrutement.
-Le cas de l'entretien en binôme de recruteurs.
-Le rythme / la communication.

- **Sélectionner un candidat / une candidate :**

-Les outils de sélection (scoring, synthèse…).
-L'annonce de la sélection.

- **Préparer l'arrivée du nouveau collaborateur, de la nouvelle collaboratrice.**



LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Jeux de rôle en salle tout au long de la formation faisant vivre au stagiaire toutes les phases du recrutement.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une mise en situation professionnelle reconstituée.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.



CONDUIRE LES DIFFÉRENTS ENTRETIENS MANAGÉRIAUX (HORS RECRUTEMENT)

1260€ HT / Participant

Public

Dirigeant d’entreprise / Manager.

Prérequis

Module « Devenir manager ».

Durée

3 jours (21h).

Effectif

6 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d’accès

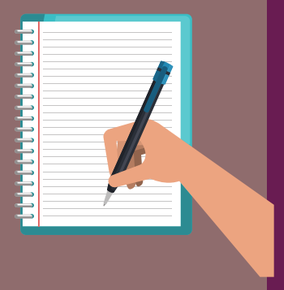
(cf site internet « infos pratiques »)
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Appliquer la communication en tant qu'outil indispensable à la fonction managériale.
- Adapter sa communication à son interlocuteur et aux circonstances de l'entretien.
- Maîtriser les différentes techniques et outils nécessaires à la conduite des différents entretiens managériaux (hors recrutement).

LES CONTENUS



- **La communication au service de l'efficience du manager (Jour 1)**

-Savoir mobiliser et motiver une équipe.
-Optimiser la gestion d'une situation conflictuelle.
-Maîtriser le lien entre styles de management et communication.
-Communication et leadership.

- **Optimiser sa communication managériale (Jour 2)**

-Identifier et comprendre son style de communication. Présentation de 10 principes qui optimiseront votre communication.
-Les clés d'une communication verbale et non verbale efficace.
-Savoir identifier les profils des collaborateurs.
-Développer son intelligence émotionnelle.
-Savoir contextualiser et personnaliser sa communication.
-Maîtriser et savoir décoder la communication non verbale. Travailler son écoute
-Savoir identifier le jeu des relations. Identifier et savoir utiliser les différents supports et canaux communicationnels.

- **La conduite des entretiens managériaux, hors recrutement (Jour 3) :**

-Présentation des entretiens qui structurent la démarche managériale (cadre général et réglementaire, processus, forme d'animation) : l'entretien de recadrage, l'entretien d'analyse de performance, l'entretien de sanction, l'entretien professionnel, l'entretien de fixation d'objectifs; l'entretien de suivi, l'entretien de retour suite à une absence longue.
-Les différentes phases de l'entretien jouées en atelier (introduction, échange, conclusion, suivi).
-Jeux de salle en entretiens complets (et complexes).



LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Jeux de salle sur la base de situations rencontrées en entreprise.
Suivis en intersession par appel téléphonique de la part du formateur et rendu par internet.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une mise en situation professionnelle reconstituée.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.

DEVENIR FORMATEUR INTERNE

1260€ HT / Participant

Public

Dirigeant d’entreprise / Manager en transmission de compétences / Manager en mission transverse de formateur / Manager régional / Collaborateur en mission transverse de formateur.

Prérequis

Aucun.

Durée

3 jours (21h).

Effectif

6 personnes au minimum / 15 au maximum.

Modalité et délais d’accès

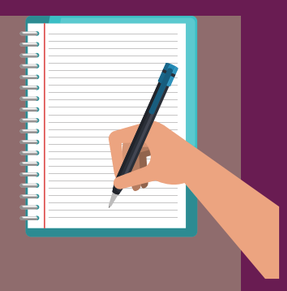
(cf site internet « infos pratiques »)
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Intégrer la mission de formateur.
- Maîtriser la création d'une séquence courte de formation.
- Mettre en pratique les outils d'animation d'une formation courte.
- Adapter la formation aux besoins des stagiaires.
- Apprécier et évaluer les acquis de la formation.

LES CONTENUS



- **La formation professionnelle (jour 1) :**

▪Le contexte.
▪Le processus de création d'un module (+ atelier).
▪La mise en forme du module, la préparation à l'animation.

- **L'animation d'une formation (jour 2) :**

▪La mise en place le jour J (salle et atelier éventuel).
▪Le rappel des objectifs / la mise en route du groupe.
▪La pédagogie active : les techniques d'animation et de communication.
▪La gestion des écarts (techniques, humains…).
▪L'amorce du plan d'action personnalisé.

- **L'évaluation d'une formation (jour 3) :**

▪Les temps d'évaluation (à chauf, à tiède, à froid). Le qualitatif et le quantitatif.
▪La présentation en public du plan d'action personnalisé.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



Atelier créatif durant la formation (création de séquences de formation et d'évaluation).
Suivis en intersession par appel téléphonique de la part du formateur et rendu par internet.
Présentation d'un projet personnalisé en évaluation finale.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une mise en situation professionnelle reconstituée.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.

TRAVAILLER EN MODE PROJET

420€ HT / Participant

Public

Dirigeant d’entreprise / Manager régional / Manager multisites.

Prérequis

Module « Devenir Manager ».

Durée

1 jour (7h).

Effectif

6 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d’accès

(cf site internet « infos pratiques »)

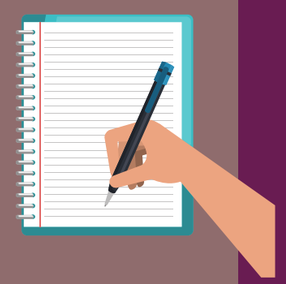
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

LES OBJECTIFS



- Mettre en pratique une méthodologie simple et concrète de gestion de projet.
- Maîtriser la boîte à outils pratiques.
- Organiser, planifier et suivre le projet.

LES CONTENUS



Rappel des phases d'un projet :
-La définition
-La planification
-L'exécution
-Le suivi et le contrôle
-La clôture.

Les acteurs en mode projet ; le rôle de chacun :
-Le promoteur
-Le mandataire
-Le chef de projet.

Les outils de conduite en mode projet, approfondissement :
-GANTT et PERT
-Tableau de bord
-Reporting
-Les réunions « jalons ».

Les outils d'animation en mode projet :
-La gestion du facteur risque : identification et probabilité
-Les définitions de mission
-La répartition des tâches
-Le planning
-Les plans d'action
-Le management de l'équipe projet
-Les outils de contrôle de l'avancement du projet.



LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Simulation d'un projet d'entreprise à faire vivre tout au long de la formation.
Travail par retour d'expérience permettant aux participants de personnaliser la thématique.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une mise en situation professionnelle reconstituée.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.

MANAGER À DISTANCE SES ÉQUIPES

420€ HT / Participant

Public

Dirigeant d’entreprise / Manager régional / Manager multisites.

Prérequis

Module « Devenir Manager ».

Durée

1 jour (7h).

Effectif

6 personnes au minimum / 12 au maximum.

Modalité et délais d’accès

(cf site internet « infos pratiques »)
Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

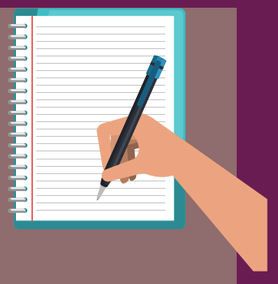
LES OBJECTIFS



- Identifier les principes de management, les pratiques gagnantes et les leviers de motivation pour réussir à manager ses collaborateurs à distance.

- Développer les avantages de l'autonomie avec le nécessaire maintien d'un lien régulier et construit avec l'établissement.

LES CONTENUS



- **Manager à distance = manager plus loin !**

-Manager à distance = s'adapter à son environnement proche ou lointain.
-La problématique de la myopie managériale et de la presbytie managériale = ce que je crois savoir et la réalité « de terrain ».
-La problématique de la confiance dans le management à distance.
-La qualité de la relation humaine à distance.

- **Le pouvoir et l'autorité de compétence :**

-Le pouvoir est donné par la hiérarchie, l'autorité de compétence est gagnée par la base.
-Donner l'exemple pour compenser les périodes d'absence.
-Asseoir son image de « bon manager **».**

- **Déléguer et laisser l'autonomie à l'équipe :**

-L'équipe à distance : une équipe sélectionnée pour être autonome.
-Stop aux contrôles permanents : utilisez des indicateurs de performances pertinents.
-Communiquez utile : les visites programmées, les visites « surprises », les rendez-vous formels et informels, les réunions à distance (visio conférence), les échanges à distance (gestion du téléphone et des mails).
-Le travail en mode « projet » : notions.



LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Animation comprenant des mises en situations pratiques sous la forme de saynètes vidéos extraites de la vie professionnelles.
Travail par retour d'expérience permettant aux participants de personnaliser la thématique.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

QCM, observation d'une mise en situation professionnelle reconstituée.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.

ACCESSIBILITÉ HANDICAPS



Si vous avez un handicap, de façon transitoire ou permanente, et quel que soit le type de handicap, nous sommes à votre écoute afin de trouver, avec vous, une solution d'aménagement pédagogique et/ou matériel quand cela est possible.

Nos formateurs sont sensibilisés par l'intermédiaire notamment de fiches d'adaptation pédagogique afin de proposer des recommandations en fonction de chaque type de handicap.

Vous trouverez plus d'informations :

- sur le site de **l'Agefiph :** https://www.agefiph.fr/
Ressource handicap formation :
https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation
Prestations d'appui spécifique :
https://www.agefiph.fr/aides-handicap/prestations-dappuis-specifiques

- et/ou celui de la **MDPH** de votre département :
https://annuaire.handicap.fr/carte-mdph/

- et/ou **registre français du social et médico-social**
https://annuaire.action-sociale.org/

qui sont des partenaires dans la coordination de la mise en œuvre des adaptations pédagogiques et/ou matérielles.

Nous restons à votre écoute et à votre disposition pour adapter nos parcours de formation à vos besoins.

FormaPassion par PassionPros

Siège social :
3 Bis Rue Gambetta 42400 Saint-Chamond
Mme Carole COHE-COACHE
09 87 33 96 96
Courriel : carolecohecoache@formapassion.eu

Salles de formation :
142 rue de Créqui 69003 Lyon
51 Cours de la Liberté 69003 Lyon
Mme Maria REIS RIOCREUX
07 69 25 34 20
Courriel : mariareisriocreux@formapassion.eu

N° Siret : 831 162 698 000 11 (R.C.S de Saint Etienne)

APE : 8559A
NDA : 82420271642

Mise à jour du 05/01/2025



DATADOCKÉ

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes : ACTIONS DE FORMATION