

CQP Vendeur conseil primeur

RNCP24896 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Sans niveau – le positionnement dans le cadre de national des certifications professionnelles est non déterminé
Code(s) NSF	221w
Code(s) ROME	D1106
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3244 — COMmerces de détail des fruits et légumes, épicerie et produits laitiers
Date d'échéance	03/12/2018

Certificateur(s)

Commission paritaire national de l'emploi (CPNE) de l'association des fédérations en fruits et légumes, épicerie, crèmerie - Association des fédérations en fruits et légumes, épicerie, crèmerie (AFFLEC)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Vendeur Conseil Primeur exerce son métier dans un espace de vente (boutiques spécialisées, marchés couverts et découverts, tournées). Ses principales activités s'articulent autour des domaines suivants :

Vente et Conseil

Vente : mise en œuvre des techniques de vente, application de la législation liée à la vente et à la manipulation des fruits et légumes, utilisation des techniques et matériels spécifiques (couteaux, balance...) dans le respect des consignes de sécurité

Conseil et information du client par la connaissance et la valorisation des fruits et légumes (qualités organoleptiques et nutritionnelles, degré de maturité, origine, labels, mentions, signes de qualité et d'origine, saisonnalité, modes de consommation, de conservation.

Représentation de l'unité de vente auprès du client.

Gestion financière de l'unité de vente

Tenue de caisse

Organisation de l'unité de vente

Contrôle de la qualité (aspect, texture, maturité,...) et de la bonne présentation des produits.

Réalisation et contrôle de la mise en rayon (étiquetages, mentions obligatoires...) et réassort.

Commandes de produits, réception et stockage

Réalisation des commandes selon instructions

Réception de marchandises.

Application des règles de stockage du point de vente dans le respect des règles en vigueur dans le commerce des fruits et légumes (accessibilité, espace, température, luminosité...).

Application des techniques de maturation et de conservation des fruits et légumes.

Commandes spécifiques des clients

Réalisation des commandes spécifiques des clients (corbeilles, buffets, produits préparés, livraison...).

Hygiène et sécurité alimentaire et environnement

Mise en œuvre des règles législatives et réglementaires relatives à l'hygiène et à la conservation des fruits et légumes, à l'hygiène du personnel et à celle de l'unité de vente.

Application des règles relatives à la sécurité des personnes et du point de vente.

Application des règles de gestion des déchets, emballages et consommables spécifiques à l'activité et au point de vente.

Ainsi, le Vendeur Conseil Primeur, sous l'autorité du responsable du point de vente, assure la sélection, l'affinage, la préparation et la commercialisation des produits, ainsi que le conseil des clients au sein de commerces de fruits et légumes. Il participe à l'animation quotidienne du commerce dans le respect de l'hygiène et de la réglementation en vigueur.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées:

- Connaissances et choix des produits
- Préparation et/ou présentation des produits
- Vente et relation clientèle
- Information et conseil du client
- Organisation et gestion du point de vente
- Respect des règles d'hygiène, de sécurité et d'environnement
- Législation et réglementation en vigueur

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises de commerce de détails relevant de la convention collective 3244 – Commerces de détail des fruits et légumes, épicerie et produits laitiers

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Vendeur Conseil Primeur (fruits et légumes)

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale, Intensité d'embauche, Non-durabilité de l'emploi
Salaire médian (mensuel)	1 816 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	35 475
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	36 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Jury constitué :

1 professionnel du métier, Président de la Commission.

2 professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 03/12/2018

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP5749

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP32116

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.unfd.fr/index.php>

<http://www.afflec.fr/>

<http://www.afflec.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/24896/>