

CQP Vendeur conseil spécialisé en alimentation artisanale

RNCP29476 · 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
Formacode(s)	34502
Code(s) ROME	D1106, D1501
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/12/2022

Certificateur(s)

OCAPIAT · SIRET : 84475200600024

Commission paritaire nationale de l'emploi (CPNE) des branches du secteur alimentaire - OPCALIM
<http://www.opcalim.org>

OCAPIAT · SIRET : 84475200600016

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le vendeur conseil spécialisé en alimentation artisanale exerce sa fonction au sein d'un point de vente d'alimentation de détail et artisanale. Il est le plus souvent sédentaire. Il est en relation avec les membres du service fabrication. Selon la taille de l'entreprise, son responsable peut être l'artisan, le chef d'entreprise ou un collaborateur salarié ou non (conjoint de l'employeur souvent).

Il peut être amené à animer le point de vente seul et selon les cas, seconder, voir remplacer occasionnellement le responsable de magasin sur certaines missions (remises bancaires, relance clients débiteurs...).

Ainsi, les principales activités du Vendeur conseil spécialisé en alimentation artisanale s'articulent autour de 3 grandes missions :

- Accueil, conseil, vente, service et suivi de la clientèle
- Animation d'une dynamique commerciale
- Entretien et gestion d'un point de vente

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- Accueillir et accompagner les clients en magasin
- Identifier et analyser les besoins d'un client et vendre des produits et des services adaptés
- Conseiller sur les produits
- Conclure la vente
- Traiter les retours et les réclamations clients
- Appréhender et participer à la dynamique commerciale
- Assurer le bon état marchand du rayon ou du magasin : tenue du magasin, tenue des rayons et mise en valeur des produits
- Réaliser le suivi des stocks et la prise en charge des produits

Blocs de compétences

RNCP29476BC01 — Accueil, conseil, vente, service et suivi de la clientèle

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Accueillir et accompagner les clients en magasin :

- Prendre en considération le client, dès son arrivée dans le magasin ou lors de son 1er appel téléphonique, dans un langage adapté dans le respect des procédures d'accueil et des consignes en vigueur dans l'entreprise et de sa politique commerciale.
- Prendre contact avec le client en adaptant l'accueil à chaque interlocuteur (français, langue étrangère) et dans le respect des consignes de l'entreprise

Identifier et analyser les besoins d'un client et vendre des produits et des services adaptés :

- Découvrir les besoins du client et les reformuler en utilisant les techniques de ventes en vigueur dans l'entreprise pour faciliter l'expression du besoin.
- Valoriser, proposer et argumenter un produit répondant aux besoins et attentes du client :
 - en tenant compte de ses goûts
 - en tenant compte des intolérances alimentaires
 - en tenant compte des conditions de transport, de consommation, de conditionnement, de délais d'exécution
 - en respectant le budget du client en évaluant le coût des produits retenus
- Traiter les questions, les doutes des clients pour rassurer le client en proposant le cas échéant des produits de substitution, en recommandant des associations de produits, ou sur les quantités nécessaires.
- Proposer une commande client en appliquant les consignes et les outils de l'établissement.
- Gérer la demande du client en s'assurant de la disponibilité du produit, de la faisabilité, des délais nécessaires de fabrication et d'approvisionnement.
- Effectuer le cas échéant une remise, une offre selon les consignes de l'entreprise.
- Promouvoir les points forts de l'entreprise.

Conseiller sur les produits :

- Présenter et/ou comparer des caractéristiques de produits (étapes de fabrication, composition, parfum...) et services (livraison, prêt de matériel...).
- Utiliser les supports à la vente disponible au sein de l'entreprise pour appuyer et valoriser l'argumentation des produits.
- Présenter les caractéristiques optimales de conservation et de consommation du produit pour optimiser la satisfaction client lors de sa consommation.

Conclure la vente :

- Réaliser la préparation, voire la découpe, et le conditionnement du produit selon ses caractéristiques en respectant les règles d'hygiène, pour un achat immédiat.
- Remettre les produits au client sous une présentation adaptée (emballage adapté aux produits, aux événements, quantité...) en utilisant les moyens mis à disposition de manière optimisée (papier, ruban, boîte...).
- Enregistrer une commande selon les consignes en vigueur dans l'entreprise et suivre son exécution, son expédition et sa livraison.
- Formaliser l'acte d'achat en respectant les consignes d'encaissement de l'établissement : contrôle d'authenticité d'un moyen de paiement, accepter ou refuser des moyens de paiement, utilisation de la caisse enregistreuse,... (pesée, encaissement total ou partiel, carte fidélité, rappel des conditions optimales de conservation et de consommation...).

Modalités d'évaluation :

questionnaire à visée professionnelle (études de cas, schémas à commenter, questions ouvertes)

Et / Ou

mise en situation professionnelle ou reconstituée suivie d'un entretien avec l'organisme évaluateur

RNCP29476BC02 — Entretien et gestion d'un point de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Assurer le bon état marchand du rayon ou du magasin : tenue du magasin, tenue des rayons et mise en valeur des produits

- Pourvoir les vitrines de produits en appliquant les consignes de mise en valeur des produits (conformité de qualité, attractivité et mise en valeur, rotation en quantité suffisante en fonction du flux d'activité, DLC...) et les règles d'hygiène et de sécurité de l'établissement.
 - Mettre en œuvre et veiller à l'application des consignes de l'établissement relatives aux affichages, à l'étiquetage, à la signalétique et aux offres promotionnelles (prix, composition, facteurs allergènes, dlc, dluo...).
 - Réaliser l'ouverture ou la fermeture de l'établissement en respectant les consignes (fond de caisse, inspection des alarmes, contrôles des températures...).
 - Participer à l'entretien, au nettoyage, au retour de produits en chambre froide et au rangement du point de vente et de ses outils en appliquant les consignes d'hygiène et de sécurité de l'établissement (produits consommables hors de portée, plan de nettoyage respecté avec périodicité...).
- Réaliser le suivi des stocks et la prise en charge des produits
- Réceptionner, contrôler et stocker les produits en respectant les règles d'hygiène et les consignes de réception de l'entreprise.
 - Conditionner les produits selon les consignes de l'entreprise en vue d'une mise en vitrine.
 - Organiser et pourvoir les zones de stockage en respectant les consignes de l'établissement.
 - Compter et reporter les données des produits et du matériel, pour l'inventaire, en appliquant les procédures et les consignes de l'entreprise.
 - Anticiper les commandes afin d'éviter les risques de ruptures.
 - En cas de rupture de produits, anomalie de livraison ou irrégularité de qualité..., agir selon les consignes de l'établissement, ou alerter la personne ressource de l'entreprise.
 - Identifier tout incident ou dysfonctionnement des conditions de stockage (vitrine réfrigérante, volets roulants, étanchéité de joint, humidification, condensation, erreur de caisse...), alerter, et le cas échéant, avoir recours à une personne ressource identifiée par l'établissement.

Modalités d'évaluation :

questionnaire à visée professionnelle (études de cas, schémas à commenter, questions ouvertes)

Et / Ou

mise en situation professionnelle ou reconstituée suivi d'un entretien avec l'organisme évaluateur

RNCP29476BC03 — Animation d'une dynamique commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Traiter les retours et les réclamations clients

- Prendre en charge les clients lors d'une réclamation pour déterminer la nature de sa demande.
- Traiter les réclamations en apportant une réponse adaptée selon les consignes de l'établissement et le cas échéant, avoir recours à une personne ressource de l'établissement.

Appréhender et participer à la dynamique commerciale

- Promouvoir les offres, les remises ou promotions mise en œuvre par l'établissement.
 - Contribuer à une organisation optimale du travail entre collègues (transmission de consignes, informations sur les produits, les services et les clients...)
- et le cas échéant, adapter l'organisation du travail au flux de clientèle, à l'arrivée de nouveaux membres de l'équipe.
- Transmettre à la personne référente dans l'établissement des remarques et commentaires de la clientèle ou informations utiles sur la concurrence ou dysfonctionnement et incidents.

Modalités d'évaluation :

questionnaire à visée professionnelle (études de cas, schémas à commenter, questions ouvertes)

Et / Ou

mise en situation professionnelle ou reconstituée suivi d'un entretien avec l'organisme évaluateur

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteur alimentaire / alimentation artisanale

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Vendeur-conseil en magasin d'alimentation, vendeur en alimentation.

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	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 375 €
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service · tension 2/5 (Faible) R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	104 411
Jugés difficiles à recruter	28 %
Emplois saisonniers	37 %
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires R3X80 — Maîtrise des magasins R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique 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 :

- d'un représentant de l'organisation patronale,
- d'un représentant des organisations syndicales de salariés,
- d'un représentant de l'OPCA

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	21/12/2022
--	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.opcalim.org/>

Site Internet de l'autorité délivrant la certification

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/29476/>