

CQP Conseiller de vente de produits alimentaires

RNCP38245 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 3
Code(s) NSF	221
Formacode(s)	34525
Code(s) ROME	D1106, D1103
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3021 — Commerce à prédominance alimentaire
Date d'enregistrement	15/11/2023
Date d'échéance	15/11/2026

Certificateur(s)

FEDERATION ENTREP COMMERCE DISTRIBUTION · SIRET : 78485587600040**Commission paritaire nationale de l'Emploi (CPNE) de la branche du commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire - Fédération du commerce et de la distribution (FCD)**<http://www.fcd.fr>**ASSOCIATION PARITAIRE POUR LE DEVELOPPEMENT DU DIALOGUE SOCIAL DANS LA BRANCHE DU COMMERCE DE DETAIL ALIMENTAIRE NON SPE · SIRET : 92283202700010**

Partenaires habilités

30 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 30 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
A2FL AGENCE DE FORMATION FRUITS ET LEGUMES	50190568100042	Former
ALEXANDRA CHEVE	52148484000017	Former
ATTIAS CONSEIL	97966639300017	Former
AUCHAN RETAIL SERVICES	83188831800019	Former
AVALYS	78875059400038	Former
CAMPUS CASINO	38026162800032	Former
CENTRE DE FORMATION ET COMPETENCES	43397081100033	Former
CLIQUENNOIS CONSEIL	53774263700011	Former
COOPERATIVE U ENSEIGNE	30460295600142	Former
CORA - PRODUITS CORA - CARTE CORA -	78692030600093	Former

Liste complète des 30 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp38245-cqp-conseiller-de-vente-de-produits-alimentaires/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Conseiller de vente de produits alimentaires intervient dans le cadre de l'accueil, du conseil et de la vente de produits alimentaires préparés et/ou disponibles en magasin en réponse à un besoin du client et dans une logique de fidélisation. Il est amené à travailler pour les entreprises de tailles variées de la branche du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire (hypermarchés, supermarchés, etc.).

Le CQP comprend 3 options :

1. préparer et vendre des fruits et légumes,
2. préparer et vendre de la charcuterie,
3. préparer et vendre des produits fromagers.

Il s'agit de proposer des options en lien avec la spécialisation métier et permettant la reconnaissance des compétences de conseil et de vente propres à chaque produit (produits fromagers, fruits et légumes ou charcuterie).

ACTIVITÉS VISÉES

Accueil d'un client au sein du magasin ou du drive

Prise en charge des clients au sein du magasin ou du drive

Approvisionnement des produits dans le rayon libre-service

Maintien du bon état marchand du rayon libre-service

Contrôle des niveaux de stock en réserve et en rayon

Maintien du bon état de la réserve

Préparation à la vente de fruits et légumes

Accompagnement à la vente de fruits et légumes

Préparation à la vente de produits de charcuterie

Accompagnement à la vente de produits de charcuterie

Préparation à la vente de produits fromagers

Accompagnement à la vente de produits fromagers

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Recevoir le client en appliquant les consignes de l'établissement afin de maintenir la qualité d'accueil, quel que soit le flux de clients.

Informier le client sur les principales familles de produits et de services de l'établissement afin de lui proposer ceux susceptibles de répondre à ses besoins et attentes.

Traiter les demandes clients jusqu'à la prise de congé du client en apportant une réponse adaptée au besoin exprimé afin de préserver la qualité de la relation client.

Conseiller le client de façon personnalisée sur les gammes de produits et de services disponibles dans l'établissement afin de l'accompagner et d'anticiper ses besoins.

Mettre en rayon les produits dans le rayon libre-service en tenant compte de l'affluence client afin d'éviter la rupture de stock ou le surstock.

Contrôler le balisage et l'étiquetage des produits en rayon libre-service afin que les informations de prix à disposition des clients soient à jour.

Veiller à l'état marchand du rayon libre-service tout au long de la journée afin de faciliter la circulation des clients dans les rayons et l'accessibilité aux produits.

Agir contre la démarque dans le respect des procédures de l'établissement afin de limiter les pertes de marchandises.

Réaliser des opérations de comptage dans le respect des procédures en vigueur afin de connaître précisément les quantités de chaque produit en rayon et en stock.

Suivre les entrées et sorties de stock en utilisant les outils de gestion de l'établissement afin d'alerter pour éviter les ruptures de stock ou les surstocks.

Ranger les stocks et la réserve en respectant les consignes de conditionnement et de tri afin de faciliter et de sécuriser l'accès aux stocks.

Entretenir le matériel de rangement et de manutention des stocks selon les consignes de l'établissement afin de maintenir en état la réserve.

Mettre en étalage les fruits et légumes en respectant les spécificités des produits afin de donner envie au client.

Conditionner les fruits et légumes pour une offre libre-service ou une commande client afin de proposer des produits prédécoupés.

Conseiller les clients sur les caractéristiques des fruits et légumes en vente afin d'informer et d'assurer l'acte d'achat.
Entretien des étalages de fruits et légumes en maintenant un rayon conforme aux consignes du magasin afin de proposer des fruits et légumes frais dans un rayon propre.
Mettre en étalage les produits de charcuterie en respectant les spécificités des produits afin de donner envie au client.
Entretien de l'étalage de produits de charcuterie de l'ouverture du rayon jusqu'à sa fermeture afin de maintenir un étalage attractif.
Entretien des équipements, le matériel et les installations spécifiques au rayon charcuterie lors de la prise et de la levée de poste afin de garantir la sécurité alimentaire.
Analyser la demande client en échangeant avec lui afin d'identifier son besoin.
Conseiller les clients sur les caractéristiques des produits de charcuterie en vente afin d'informer et d'assurer l'acte d'achat.
Préparer les produits de charcuterie en respectant les demandes clients et consignes du magasin afin de conclure la vente.
Mettre en étalage les produits fromagers en respectant les spécificités des produits afin de donner envie au client.
Entretien de l'étalage de produits fromagers de l'ouverture du rayon jusqu'à sa fermeture afin de maintenir un étalage attractif.
Entretien des équipements, le matériel et les installations spécifiques au rayon fromage lors de la prise et de la levée de poste afin de garantir la sécurité alimentaire.
Analyser la demande client en échangeant avec lui afin d'identifier son besoin.
Conseiller les clients sur les caractéristiques des produits fromagers en vente afin d'informer et d'assurer l'acte d'achat.
Préparer les produits fromagers en respectant les demandes clients et consignes du magasin afin de conclure la vente.

Blocs de compétences

RNCP38245BC01 — Gérer la relation client

LISTE DE COMPÉTENCES

Recevoir le client en appliquant les consignes de l'établissement afin de maintenir la qualité d'accueil, quel que soit le flux de clients.
Informé le client sur les principales familles de produits et de services de l'établissement afin de lui proposer ceux susceptibles de répondre à ses besoins et attentes.
Traiter les demandes clients jusqu'à la prise de congé du client en apportant une réponse adaptée au besoin exprimé afin de préserver la qualité de la relation client.
Conseiller le client de façon personnalisée sur les gammes de produits et de services disponibles dans l'établissement afin de l'accompagner et d'anticiper ses besoins.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Observation en situation de travail
Questionnements avec l'apport d'éléments de preuve par le candidat

RNCP38245BC02 — Mettre en rayon libre-service

LISTE DE COMPÉTENCES

Mettre en rayon les produits dans le rayon libre-service en tenant compte de l'affluence client afin d'éviter la rupture de stock ou le surstock.
Contrôler le balisage et l'étiquetage des produits en rayon libre-service afin que les informations de prix à disposition des clients soient à jour.
Veiller à l'état marchand du rayon libre-service tout au long de la journée afin de faciliter la circulation des clients dans les rayons et l'accessibilité aux produits.
Agir contre la démarque dans le respect des procédures de l'établissement afin de limiter les pertes de marchandises.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Observation en situation de travail
Questionnements avec l'apport d'éléments de preuve par le candidat

RNCP38245BC03 — Gérer les stocks en réserve

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser des opérations de comptage dans le respect des procédures en vigueur afin de connaître précisément les quantités de chaque produit en rayon et en stock.

Suivre les entrées et sorties de stock en utilisant les outils de gestion de l'établissement afin d'alerter pour éviter les ruptures de stock ou les surstocks.

Ranger les stocks et la réserve en respectant les consignes de conditionnement et de tri afin de faciliter et de sécuriser l'accès aux stocks.

Entretenir le matériel de rangement et de manutention des stocks selon les consignes de l'établissement afin de maintenir en état la réserve.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Observation en situation de travail

Questionnements avec l'apport d'éléments de preuve par le candidat

RNCP38245BC04 — Option 1 : Préparer et vendre des fruits et légumes

LISTE DE COMPÉTENCES

Mettre en étalage les fruits et légumes en respectant les spécificités des produits afin de donner envie au client.

Conditionner les fruits et légumes pour une offre libre-service ou une commande client afin de proposer des produits prédécoupés.

Conseiller les clients sur les caractéristiques des fruits et légumes en vente afin d'informer et d'assurer l'acte d'achat.

Entretenir les étalages de fruits et légumes en maintenant un rayon conforme aux consignes du magasin afin de proposer des fruits et légumes frais dans un rayon propre.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Observation en situation de travail

Questionnements avec l'apport d'éléments de preuve par le candidat

RNCP38245BC05 — Option 2 : Préparer et vendre de la charcuterie

LISTE DE COMPÉTENCES

Mettre en étalage les produits de charcuterie en respectant les spécificités des produits afin de donner envie au client.

Entretenir l'étalage de produits de charcuterie de l'ouverture du rayon jusqu'à sa fermeture afin de maintenir un étalage attractif.

Entretenir les équipements, le matériel et les installations spécifiques au rayon charcuterie lors de la prise et de la levée de poste afin de garantir la sécurité alimentaire.

Analyser la demande client en échangeant avec lui afin d'identifier son besoin.

Conseiller les clients sur les caractéristiques des produits de charcuterie en vente afin d'informer et d'assurer l'acte d'achat.

Préparer les produits de charcuterie en respectant les demandes clients et consignes du magasin afin de conclure la vente.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Observation en situation de travail

Questionnements avec l'apport d'éléments de preuve par le candidat

RNCP38245BC06 — Option 3 : Préparer et vendre des produits fromagers

LISTE DE COMPÉTENCES

Mettre en étalage les produits fromagers en respectant les spécificités des produits afin de donner envie au client.

Entretenir l'étalage de produits fromagers de l'ouverture du rayon jusqu'à sa fermeture afin de maintenir un étalage attractif.

Entretenir les équipements, le matériel et les installations spécifiques au rayon fromage lors de la prise et de la levée de poste afin de garantir la sécurité alimentaire.

Analyser la demande client en échangeant avec lui afin d'identifier son besoin.

Conseiller les clients sur les caractéristiques des produits fromagers en vente afin d'informer et d'assurer l'acte d'achat.

Préparer les produits fromagers en respectant les demandes clients et consignes du magasin afin de conclure la

vente.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Observation en situation de travail

Questionnements avec l'apport d'éléments de preuve par le candidat

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du CQP Conseiller – Conseillère de vente de produits alimentaires travaille au sein des rayons de produits alimentaires d'un magasin de la grande distribution, relevant de la branche du commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire (CCN 3305 - IDCC 2216).

Relèvent de cette branche, les entreprises de 11 salariés et plus, réparties en formats de distribution suivants :

- Les hypermarchés : Ils possèdent une surface de vente en libre-service entre 2 500 et 20 000 m², et un assortiment comptant de 25 000 à 40 000 références, dont 3 000 à 5 000 références de produits alimentaires et 20 000 à 35 000 références de produits non-alimentaires. Ils réalisent plus des deux tiers du chiffre d'affaires en alimentation générale
- Les supermarchés :
Ils possèdent une surface de vente en libre-service entre 400 et 2 500 m², et un assortiment comptant de 3 000 à 12 000 références, dont 500 à 1 500 références de produits non alimentaires. Plus des deux tiers du chiffre d'affaires sont réalisés en alimentation générale.
- Les supermarchés à dominante marques propres (ex : maxi discomptes) : ils possèdent une surface de vente en libre-service entre 300 et 2 500 m². Ils ont un assortiment réduit : moins de 2 000 références en moyenne.
- Les supérettes : magasins de détail non spécialisés à prédominance alimentaire, elles possèdent une surface de vente comprise entre 120 et 400 m².
- Les entrepôts de logistique
- Le commerce de gros (grossistes, dont le cash and carry) : ces entreprises combinent le plus souvent des activités d'entreposage, d'achat et de commerce de gros
- Les sièges sociaux et les centrales d'achat
- Le drive

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Employé de produits alimentaires

Vendeur de produits alimentaires

Conseiller de produits alimentaires

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale, Intensité d'embauche, Non-durabilité de l'emploi
Salaire médian (mensuel)	1 812 €
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) S0X41 — Charcutiers, traiteurs · tension 5/5 (Très élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	37 098
Jugés difficiles à recruter	34 %

Emplois saisonniers	35 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins S0X41 — Charcutiers, traiteurs

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

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

Le jury de délivrance du CQP est paritaire et délibère s'il est composé à minima de 2 personnes :

1 représentant du collège employeurs

1 représentant du collège salariés.

Base légale

Date de décision	15/11/2023
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	15/11/2026
Date de dernière délivrance possible	15/11/2030

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	178	0	100 %	—
2021	326	0	100 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP32092, RNCP32097, RNCP32098

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38245/>

Où se former

Formations référencées	8
Organismes	4
Régions couvertes	5
Prix indicatif	1 678 € – 5 040 €

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	41
Parcours menés à terme	26
Taux d'achèvement	63 %
Période	04/2024 – 09/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	49
Montant total engagé	193 509 €
Coût moyen par dossier	3 949 €
Durée moyenne	178 h
Période	04/2024 – 08/2026
France compétences	68 %
Entreprise	31 %
Compte d'engagement citoyen	0 %
Reste à charge titulaire	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.