

Vente-conseil en boucherie

RNCP38636 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 3
Sigle	CS — Certificat de spécialisation
Code(s) NSF	221
Formacode(s)	21599, 21589, 34505, 34519, 34076
Code(s) ROME	D1101, D1103, D1106, D1507
Code(s) CFD	56122114 (CS3)
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2029

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE · SIRET : 11004301500012

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le titulaire de la mention complémentaire « Vente-conseil en boucherie » exerce son activité au sein d'un espace de vente dans le secteur de la boucherie. Il s'inscrit dans une démarche commerciale active dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité sanitaire des denrées et préparations alimentaires.

Il exerce son activité dans le respect :

de la qualité et de la traçabilité des viandes,
de l'inclusion et de l'accueil des autres personnels, notamment en situation de handicap,
de la politique commerciale de l'entreprise,
des normes en vigueur en matière :

- d'hygiène et de sécurité,
- de lutte contre le gaspillage et de valorisation des déchets,
- d'information aux consommateurs.

Il prend en compte au quotidien la responsabilité sociale des entreprises (RSE) appliquée à son activité.

ACTIVITÉS VISÉES

Approvisionnement et mise en valeur des espaces de vente

- Organisation et entretien des espaces de vente
- Valorisation de l'assortiment des produits

Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client

- Conseil et vente au client
- Participation au développement de la relation client

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Approvisionner et mettre en valeur des espaces de vente

- Organiser le poste de travail
- Entretenir les espaces de travail, de vente et les matériels
- Réaliser l'inventaire physique quotidien
- Identifier les besoins et transmettre l'information au laboratoire
- Participer aux commandes et à l'approvisionnement des produits et fournitures
- Gérer les déchets

- Préparer les produits pour la mise en vente
 - Implanter et mettre en valeur l'assortiment des produits
 - Appliquer les règles d'étiquetage
 - Installer et mettre à jour la signalétique
 - Maintenir le rayon en état marchand
 - Désapprovisionner et remettre l'espace de vente et les matériels en état
- Mettre en œuvre, personnaliser et développer la relation client
- Accueillir le client
 - Découvrir, identifier et reformuler la demande du client
 - Répondre à la demande du client, proposer des produits, conseiller et informer le client, conclure la vente
 - Mettre en œuvre des techniques de transformation, de finition, de conditionnement, d'emballage et de pesée des produits
 - Proposer des ventes additionnelles et des services associés personnalisés
 - Réaliser les opérations d'encaissement
 - Participer à la mise en œuvre des animations commerciales
 - Participer à la communication commerciale digitale
 - Participer à la fidélisation de la clientèle
 - Recevoir les réclamations et les transmettre au responsable

Blocs de compétences

RNCP38636BC01 — Approvisionner et mettre en valeur des espaces de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

- Organiser le poste de travail
- Entretenir les espaces de travail, de vente et les matériels
- Réaliser l'inventaire physique quotidien
- Identifier les besoins et transmettre l'information au laboratoire
- Participer aux commandes et à l'approvisionnement des produits et fournitures
- Gérer les déchets
- Préparer les produits pour la mise en vente
- Implanter et mettre en valeur l'assortiment des produits
- Appliquer les règles d'étiquetage
- Installer et mettre à jour la signalétique
- Maintenir le rayon en état marchand
- Désapprovisionner et remettre l'espace de vente et les matériels en état

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Scolaire (établissement public et privé sous contrat), apprentissage (CFA habilité au CCF ou CFA porté par un EPLE, GRETA ou GIP-FCIP assurant toute la formation théorique), formation professionnelle continue (établissement public) : Contrôle continu en formation (CCF)

Scolaire (établissement privé hors contrat), apprentissage (CFA non habilité au CCF), formation professionnelle continue (établissement privé), enseignement à distance, candidats justifiant de trois années d'activités professionnelles : Ponctuel, oral

RNCP38636BC02 — Mettre en œuvre, personnaliser et développer la relation client

LISTE DE COMPÉTENCES

- Accueillir le client
- Découvrir, identifier et reformuler la demande du client
- Répondre à la demande du client, proposer des produits, conseiller et informer le client, conclure la vente
- Mettre en œuvre des techniques de transformation, de finition, de conditionnement, d'emballage et de pesée des produits
- Proposer des ventes additionnelles et des services associés personnalisés
- Réaliser les opérations d'encaissement
- Participer à la mise en œuvre des animations commerciales
- Participer à la communication commerciale digitale

- Participer à la fidélisation de la clientèle
- Recevoir les réclamations et les transmettre au responsable

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Scolaire (établissement public et privé sous contrat), apprentissage (CFA habilité au CCF ou CFA porté par un EPLE, GRETA ou GIP-FCIP assurant toute la formation théorique), formation professionnelle continue (établissement public) : Contrôle continu en formation (CCF)

Scolaire (établissement privé hors contrat), apprentissage (CFA non habilité au CCF), formation professionnelle continue (établissement privé), enseignement à distance, candidats justifiant de trois années d'activités professionnelles : Ponctuel, pratique et oral

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le ou la titulaire du diplôme peut exercer dans :

- des espaces de vente de boucherie, sédentaires ou non-sédentaires, disposant ou non d'un atelier de fabrication,
- des rayons boucherie de grande et moyenne distribution.

Ces emplois s'exercent dans des entreprises spécialisées, mono ou pluriactivité.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire de la mention complémentaire occupe un poste de vendeur-conseil ou de vendeuse-conseil en boucherie artisanale ou en rayon boucherie de grande et moyenne distribution. Il assiste le responsable de l'espace de vente.

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	Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale, Intensité d'embauche
Salaire médian (mensuel)	1 685 €
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) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible) S0X40 — Bouchers · tension 5/5 (Très élevée) S0X41 — Charcutiers, traiteurs · tension 5/5 (Très élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	102 829
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	37 %
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins S0X40 — Bouchers S0X41 — Charcutiers, traiteurs

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

Le jury est composé à parité :

1° De professeurs appartenant à l'enseignement public et, sauf impossibilité, d'au moins un professeur appartenant à l'enseignement privé sous contrat ou exerçant en centre de formation d'apprentis ou en section d'apprentissage ;

2° De membres de la profession correspondant au champ du diplôme choisis en nombre égal parmi les employeurs et les salariés.

Si cette parité n'est pas atteinte en raison de l'absence d'un ou de plusieurs de ses membres, le jury peut néanmoins délibérer valablement.

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 165 €
Selon la branche	6 880 € – 8 360 €
Prise en charge	Branches concernées
7 165 €	Valeur par défaut · 208 branches
8 360 €	CPNE Travail Temporaire, CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
7 224 €	CPNEFP Coopératives de consommateurs
7 025 €	CPNE de la branche boucherie
6 880 €	CPNE des MFR

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/08/2029
Date de dernière délivrance possible	31/08/2030

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38636/>

Où se former

Formations référencées	7
Organismes	4
Régions couvertes	4
Prix indicatif	4 800 € – 7 165 €
Durée	420 – 1374 h

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

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	42
Organismes gestionnaires (CFA)	28
Organismes formateurs	38
Régions couvertes	13
Départements couverts	39
Organismes certifiés Qualiopi	38
Sessions	de 01/2026 à 07/2028

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	2
Parcours menés à terme	1
Taux d'achèvement	50 %
Période	09/2024 – 06/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	9 600 €
Coût moyen par dossier	4 800 €
Durée moyenne	890 h
Période	08/2024
Régions	63 %
France compétences	37 %

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