

Technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)

RNCP41938 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Sigle	BAC PRO — Baccalauréat professionnel
Code(s) NSF	312m
Formacode(s)	34525
Code(s) ROME	D1106
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2031

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETE ALIMENTAIRE · SIRET : 11007001800012

Partenaires habilités

67 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 67 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AGECE CHARLES PEGUY	42866739800013	Former et organiser l'évaluation
ASS ENSEIGNE PROFESSION PRIVE AGRICOL	38972793400017	Former et organiser l'évaluation
ASS FAM DE GESTION DU LEAP DU TERTRYCEE PROFESIONNEL NOTRE DAME	78630328900031	Former et organiser l'évaluation
ASS FAMILIALE RURALE	32350606300011	Former et organiser l'évaluation
ASS FORMATION PROMOTION EM MILIEU RURAL	78635274000017	Former et organiser l'évaluation
ASS MAISON FAMILIALE RURALE	78015919000013	Former et organiser l'évaluation
ASS.MAISON FAMIL.RURAL.EDUCAT.ORIENTAT	32057524400019	Former et organiser l'évaluation
ASS MAISONS FAMIL EDUC ORIENT	33503646300024	Former et organiser l'évaluation
ASS NOTRE DAME DE MAUBERT FONTAINE	78027043500016	Former et organiser l'évaluation
ASSOC GESTION LEP PRIVE REINE ANTIER	41852807100016	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 67 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp41938-technicien-conseil-vente-en-alimentation-produits-alimentaires-et-boissons/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification présentée prend en compte les enjeux, analysés à partir d'études nationales et de rencontres avec les professionnels du secteur, qui impactent les métiers visés. Elle a pour objet d'assurer l'adéquation du diplôme avec les besoins des professionnels.

Les principales évolutions retenues pour ce baccalauréat professionnel sont :

- le changement du profil et le comportement du consommateur qui va s'orienter vers une alimentation plus naturelle, de plus en plus diversifiée et va être plus stratège dans la recherche du rapport qualité-prix ;
- le changement des attentes sociétales et les nouvelles formes de commerce, avec un choix de consommation de proximité, le développement des petites structures et de points de vente collectifs comme de nouvelles formes de commerce digitalisés ;
- les nouvelles normes environnementales : alimentation plus durable avec la demande de davantage de transparence sur l'origine, la composition, l'apport nutritionnel ainsi que les conditions de production des produits qu'ils achètent, lutte contre le gaspillage avec le développement du bio, gestion de déchets par le développement de réflexions sur les emballages (retour de la consigne, développement du vrac, emballages comestibles ou biodégradables).

Les emplois relèvent à la fois de la fonction vente et de la fonction conseil auprès d'une clientèle de particuliers selon la stratégie commerciale de l'enseigne en respectant la réglementation du commerce et les règles d'hygiène et de sécurité.

Le vendeur en alimentation et en vins et spiritueux valorise son expertise produit dans la vente. Il est le premier contact de la clientèle et porte l'image de marque de l'entreprise dans laquelle il travaille. Son excellente connaissance des produits lui permet de conseiller ses clients en fonction de leurs besoins. Il apporte soin et créativité à la présentation des produits sur les étals et dans les vitrines.

En fonction des contextes locaux et des stratégies des différents groupes, une enseigne peut être portée exclusivement par des points de vente régis par une forme d'organisation commerciale ou au contraire associer des points de vente de nature juridique différente. Cette structure composite de l'appareil commercial aboutit à un tissu d'entreprises atomisé dans lequel les TPE (très petites entreprises) dominent.

La vente directe s'est elle aussi professionnalisée au cours des dernières années. Traditionnellement important dans le domaine des vins et spiritueux (vente au caveau), il s'est généralisé et développé dans d'autres secteurs. Tout producteur peut disposer d'un atelier lui permettant de transformer ses produits pour les commercialiser ensuite par différentes voies.

La vente des produits, transformés ou non, peut être faite sur place (à la ferme), sur le marché local, sur les foires et salons, en vente itinérante, vente par correspondance, vente organisée à l'avance (paniers), et également dans les points de vente collectifs. Ceux-ci sont des structures particulières où les producteurs se relaient à la commercialisation, et recueillent directement le produit de leur vente. Les produits peuvent également être consommés sur place dans les gîtes, fermes-auberges et tables d'hôtes.

Les marchés de plein vent se sont adaptés aux évolutions sociétales, avec des organisations originales telles que les marchés fermiers ou de producteurs.

Dans le secteur des ventes hors magasin, les créations d'emplois restent dynamiques et ont la particularité d'être équilibrées entre emploi salarié et entrepreneurs indépendants.

Selon l'observatoire du secteur alimentaire, en 2017, le secteur des industries alimentaires, les coopératives agricoles et l'alimentation de détail recouvrent 153 000 emplois pour la commercialisation et 5 500 recrutements de commerciaux. Le métier de commercial est un métier en tension (65%). Alors que la digitalisation a permis d'optimiser le fonctionnement de la chaîne logistique d'approvisionnement, les nouvelles exigences du consommateur en termes de qualité et de services associés assurent le développement de l'emploi commercial.

Pour les cavistes, l'extension du réseau des enseignes existantes va se poursuivre et s'accélérer.

Pour les indépendants, le succès passe de plus en plus par une offre complémentaire de services : bar à vin, petite restauration, épicerie fine, caves virtuelles...

En développant des modèles d'autogestion, en s'approvisionnant directement chez les producteurs, un nouveau type de magasins est né pour proposer aux clients des produits au prix le plus juste et de qualité.

Ces évolutions entraînent une nécessité d'adaptation de l'activité du titulaire de l'emploi

Au niveau de son activité, le titulaire de l'emploi doit intégrer la dimension éthique et de développement durable, la multiplicité des canaux de distribution, la réglementation notamment de la protection du consommateur. Il doit collaborer avec une multiplicité d'acteurs de l'organisation, le service commercial, le service comptable et les

fournisseurs.

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel Technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons) intervient dans des grandes enseignes comme dans des commerces de proximité. Il peut également exercer le métier de caviste.

A l'issue de sa formation, il est capable de réaliser les activités suivantes :

- Réception des produits alimentaires et des vins et spiritueux
- Gestion des rayons
- Mise en vente des produits alimentaires frais et périssables
- Vente et conseil du client sur les différents espaces de vente
- Mise en place d'opérations promotionnelles
- Entretien de l'espace de vente
- Suivi client

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités générales

- Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique
- Étudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre
- Exploiter la modélisation d'un phénomène
- Analyser l'information
- Élaborer une pensée construite
- Formuler un point de vue argumenté et nuancé
- Exprimer ses aspirations dans une culture commune
- Positionner son projet professionnel
- Communiquer avec le monde
- Développer un mode de vie actif et solidaire
- Mettre en œuvre un projet collectif
- Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif

Capacités professionnelles

- Situer le produit sur le marché
- Proposer des actions commerciales en vue de l'implantation d'un produit
- Réguler son activité par des échanges avec sa hiérarchie
- Rendre compte d'observations susceptibles d'avoir une influence sur la politique commerciale
- Conseiller un client
- Réaliser une vente
- Gérer le rayon et son approvisionnement
- Préparer à la vente des produits
- Installer des espaces de vente promotionnels
- Organiser des animations autour des produits alimentaires

Blocs de compétences

RNCP41938BC01 — Construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel

LISTE DE COMPÉTENCES

- Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique
- Étudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre
- Exploiter la modélisation d'un phénomène

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Voie scolaire dans un établissement public ou privé sous contrat, CFA ou section d'apprentissage habilitée, formation professionnelle continue dans un établissement public ou privé habilitée : CCF

Candidats de la voie scolaire dans un établissement privé, CFA ou section d'apprentissage non habilitée, formation professionnelle continue en établissement privé, enseignement à distance, candidats justifiant de trois ans d'expérience professionnelle : Ponctuel terminal écrit

RNCP41938BC02 — Débattre à l'ère de la mondialisation

LISTE DE COMPÉTENCES

- Analyser l'information
- Élaborer une pensée construite
- Formuler un point de vue argumenté et nuancé

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Voie scolaire dans un établissement public ou privé sous contrat, CFA ou section d'apprentissage habilité, formation professionnelle continue dans un établissement public ou privé habilité : CCF/ponctuel terminal écrit

Candidats de la voie scolaire dans un établissement privé, CFA ou section d'apprentissage non habilité, formation professionnelle continue en établissement privé, enseignement à distance, candidats justifiant de trois ans d'expérience professionnelle : Ponctuel terminal écrit

RNCP41938BC03 — Développer son identité culturelle

LISTE DE COMPÉTENCES

- Exprimer ses aspirations dans une culture commune
- Positionner son projet professionnel
- Communiquer avec le monde

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Voie scolaire dans un établissement public ou privé sous contrat, CFA ou section d'apprentissage habilité, formation professionnelle continue dans un établissement public ou privé habilité : CCF

Candidats de la voie scolaire dans un établissement privé, CFA ou section d'apprentissage non habilité, formation professionnelle continue en établissement privé, enseignement à distance, candidats justifiant de trois ans d'expérience professionnelle : Ponctuel terminal oral

RNCP41938BC04 — Agir collectivement dans des situations sociales et professionnelles

LISTE DE COMPÉTENCES

- Développer un mode de vie actif et solidaire
- Mettre en œuvre un projet collectif
- Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Voie scolaire dans un établissement public ou privé sous contrat, CFA ou section d'apprentissage habilité, formation professionnelle continue dans un établissement public ou privé habilité : CCF

Candidats de la voie scolaire dans un établissement privé, CFA ou section d'apprentissage non habilité, formation professionnelle continue en établissement privé, enseignement à distance, candidats justifiant de trois ans d'expérience professionnelle : Ponctuel terminal oral s'appuyant sur un écrit

RNCP41938BC05 — Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon

LISTE DE COMPÉTENCES

- Situer le produit sur le marché
- Proposer des actions commerciales en vue de l'implantation d'un produit

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Voie scolaire dans un établissement public ou privé sous contrat, CFA ou section d'apprentissage habilité, formation professionnelle continue dans un établissement public ou privé habilité :

Terminal ponctuel écrit

Candidats de la voie scolaire dans un établissement privé, CFA ou section d'apprentissage non habilité, formation professionnelle continue en établissement privé, enseignement à distance, candidats justifiant de trois ans d'expérience professionnelle : Ponctuel terminal écrit

RNCP41938BC06 — Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

- Réguler son activité par des échanges avec sa hiérarchie
- Rendre compte d'observations susceptibles d'avoir une influence sur la politique commerciale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Voie scolaire dans un établissement public ou privé sous contrat, CFA ou section d'apprentissage habilité, formation

professionnelle continue dans un établissement public ou privé habilité :

Terminal ponctuel oral s'appuyant sur un écrit

Candidats de la voie scolaire dans un établissement privé, CFA ou section d'apprentissage non habilité, formation professionnelle continue en établissement privé, enseignement à distance, candidats justifiant de trois ans d'expérience professionnelle : Ponctuel terminal oral s'appuyant sur un écrit

RNCP41938BC07 — Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier

LISTE DE COMPÉTENCES

- Conseiller un client
- Réaliser une vente

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Voie scolaire dans un établissement public ou privé sous contrat, CFA ou section d'apprentissage habilité, formation professionnelle continue dans un établissement public ou privé habilité :

CCF

Candidats de la voie scolaire dans un établissement privé, CFA ou section d'apprentissage non habilité, formation professionnelle continue en établissement privé, enseignement à distance, candidats justifiant de trois ans d'expérience professionnelle : Ponctuel terminal oral s'appuyant sur un écrit

RNCP41938BC08 — Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires

LISTE DE COMPÉTENCES

- Gérer le rayon et son approvisionnement
- Préparer à la vente des produits

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Voie scolaire dans un établissement public ou privé sous contrat, CFA ou section d'apprentissage habilité, formation professionnelle continue dans un établissement public ou privé habilité :

CCF

Candidats de la voie scolaire dans un établissement privé, CFA ou section d'apprentissage non habilité, formation professionnelle continue en établissement privé, enseignement à distance, candidats justifiant de trois ans d'expérience professionnelle : Ponctuel terminal oral s'appuyant sur un écrit

RNCP41938BC09 — Animer un espace de vente de produits alimentaires

LISTE DE COMPÉTENCES

- Installer des espaces de vente promotionnels
- Organiser des animations autour des produits alimentaires

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Voie scolaire dans un établissement public ou privé sous contrat, CFA ou section d'apprentissage habilité, formation professionnelle continue dans un établissement public ou privé habilité :

CCF

Candidats de la voie scolaire dans un établissement privé, CFA ou section d'apprentissage non habilité, formation professionnelle continue en établissement privé, enseignement à distance, candidats justifiant de trois ans d'expérience professionnelle : Ponctuel terminal oral s'appuyant sur un écrit

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Conseil et vente de produits alimentaires et de boissons

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois correspondent à des postes d'employés spécialisés ou d'employés « libre-service ». La spécialisation concerne les produits frais, les vins et spiritueux ou l'épicerie fine. Le titulaire de l'emploi peut être en charge de la logistique et réaliser des activités de réceptionnaire, préparateur de commande, cariste ou manutentionnaire.

Les appellations correspondent aux emplois suivants :

- Épicier
- Marchand de fruits et légumes
- Vendeur en produits alimentaires, produits alimentaires hors produits frais, en épicerie fine, en vins et spiritueux

- Adjoint chef de rayon produits alimentaires
- Adjoint au responsable de chef 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 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 initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Le jury, présidé par un fonctionnaire de catégorie A membre de l'enseignement agricole public, est composé d'enseignants d'établissements agricoles publics et privés justifiant des titres ou diplômes requis pour enseigner dans une section préparant au baccalauréat professionnel agricole, et, pour moitié, au maximum, d'employeurs et de salariés des professions concernées.

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	7 349 €
Selon la branche	5 900 € – 7 549 €
Prise en charge	Branches concernées
7 349 €	Valeur par défaut · 199 branches

7 549 €	CPNE Boulangerie-pâtisserie industrielles, CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP Transformation Laitière, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
7 000 €	CPNEFP Mareyage-salaison, CPNEFP des métiers du commerce de détail alimentaire spécialisé
7 438 €	CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé
7 240 €	CPNEFP des commerces de gros
7 105 €	CPNEFP de la Restauration rapide
7 091 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
5 900 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/08/2031
Date de dernière délivrance possible	31/08/2032

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP35185

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41938/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	83
Organismes gestionnaires (CFA)	52
Organismes formateurs	66
Régions couvertes	12
Départements couverts	42
Organismes certifiés Qualiopi	66
Formations à distance	1
Sessions	de 08/2024 à 08/2030

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