

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

Accueil > Trouver une certification > Répertoire national des certifications professionnelles > BAC PRO - Technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)

← Retour à la recherche

BAC PRO - Technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)

Code de la fiche :
RNCP35185

Etat :
Active

↓ Télécharger ? Aide en ligne Europass

L'essentiel

	Nomenclature du niveau de qualification	Niveau 4
	Code(s) NSF	312 : Commerce, vente
	Formacode(s)	34525 : Vente produit alimentaire
	Date d'échéance de l'enregistrement	01-09-2026

Certificateur(s)

Résumé de la certification

Blocs de compétences

Secteur d'activité et type d'emploi

Voie d'ac

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Base légale

Pour plus d'informations

Certificateur(s)



Top

Nom légal	Siret	Nom commercial	Site internet
MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETE ALIMENTAIRE	11007001800012	-	-

Résumé de la certification

Objectifs et contexte de la certification :

La certification présentée prend en compte les nouveaux 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 stratégique 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.

Le commerce alimentaire, historiquement en France, cœur de métier de la grande distribution a vu se constituer de grands groupes conglomérants qui associent parfois plusieurs formes d'organisations commerciales.

Les commerces alimentaires de proximité résistent sur des secteurs très spécialisés mais qui souffrent d'un manque d'intérêt.

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.

L'emploi dans le secteur commercial continue de progresser et représente en 2019 3 144 milliers d'emplois avec une prévision pour 2020 de 3 161 milliers. Cette augmentation concerne en particulier le commerce alimentaire généraliste avec une progression moyenne annuelle de + 47 500 emplois entre 2008 et 2017.

Parmi les 91481 établissements du secteur recensés, plus de 80% sont des TPE.

Ces établissements emploient plus d'un million de salariés dont 60% de femmes, près de 80% d'employés ouvriers, 85% de CDI, 68% de temps plein et 20 % de vendeurs alimentaires.

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.

Les commerces sont des partenaires des territoires : en maintenant leur présence dans les centres-villes, ils animent les cœurs de ville et maintiennent le lien social. Dans les territoires ruraux, de nouvelles organisations associant commerces et services de proximité se développent, portées par les structures territoriales.

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 :

C1- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles

C2- Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle*

C3- Développer sa motricité

C4- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques

C5 Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon

C6 Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente

C7 Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier

C8 Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires

C9 Animer un espace de vente de produits alimentaires

C10 S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

Modalités d'évaluation :

L'examen du baccalauréat professionnel comporte sept épreuves obligatoires et, le cas échéant, une à deux épreuves facultatives. Elles permettent de vérifier l'atteinte de toutes les capacités globales du référentiel de compétences.

L'examen prend en compte la formation en milieu professionnel. Il est organisé par combinaisons entre des épreuves ponctuelles terminales et des épreuves évaluées par contrôles certificatifs en cours de formation (CCF) pour les scolaires, les apprentis et les stagiaires de la formation continue inscrits dans un établissement habilité à la mise en œuvre du CCF. L'examen est organisé en épreuves ponctuelles terminales pour les candidats hors CCF.

Blocs de compétences

RNCP35185BC01 - Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
C1.1 – Identifier les principaux enjeux de la communication médiatisée et interpersonnelle C1.2 – Exploiter une recherche d'informations en réponse à un besoin professionnel, social ou culturel C1.3 – Utiliser des techniques et des références littéraires, culturelles ou artistiques pour s'exprimer C1.4 – Argumenter un point de vue C1.5 – Interpréter des faits ou événements sociaux du monde actuel à l'aide des outils de l'histoire et de la géographie	Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP35185BC02 - Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
C2.1 – Communiquer à l'oral C2.2 – Communiquer à l'écrit	Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP35185BC03 - Développer sa motricité

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
C3 - Développer sa motricité	Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP35185BC04 - Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
C4.1 – Résoudre des problèmes en mobilisant des outils et des raisonnements mathématiques C4.2 – Utiliser les technologies de l'information et de la communication de manière raisonnée et autonome C4.3 – Expliquer des faits scientifiques à l'aide des outils et des raisonnements de la physique et de la chimie C4.4 – Expliquer des enjeux liés au monde du vivant	Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP35185BC05 - Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
C5 – Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon	Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP35185BC06 - Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
C6 – Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente	Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP35185BC07 - Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
C7 – Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier	Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP35185BC08 - Assurer la gestion d'un rayon

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
C8 – Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires	Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP35185BC09 - Animer un point de vente de produits alimentaires

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
C9 – Animer un espace de vente de produits alimentaires	Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP35185BC10 - S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
C10 – S'adapter à des enjeux professionnels particuliers	Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :

Chaque bloc de compétence est validé par une évaluation de certification définie par le règlement d'examen. La réussite à un bloc donne lieu à une attestation de capacité. Le titulaire de l'attestation de capacité prétendant au diplôme par l'examen ou la VAE peut être dispensé de la passation de l'épreuve correspondant au bloc attesté.

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, épicière
- Marchand / marchande de fruits et légumes
- Vendeur / vendeuse : produits alimentaires, produits alimentaires hors produits frais, en épicerie fine, en vins et spiritueux
- Adjoint / adjointe chef de rayon produits alimentaires
- Adjoint / Adjointe au responsable de chef de produits alimentaires.

Code(s) ROME :

D1106 - Vente en alimentation

Références juridiques des réglementations d'activité :

Sans objet

Voie d'accès

Le cas échéant, prérequis à l'entrée en formation :

Le cas échéant, prérequis à la validation de la certification :

Pré-requis distincts pour les blocs de compétences :

Non

Validité des composantes acquises :

Voie d'accès à la certification	O u i	N o n	Composition des jurys
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Le jury, présidé par un enseignant-chercheur, 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.
En contrat d'apprentissage	X		Le jury, présidé par un enseignant-chercheur, 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.
Après un parcours de formation continue	X		Le jury, présidé par un enseignant-chercheur, 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.
En contrat de professionnalisation	X		Le jury, présidé par un enseignant-chercheur, 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.
Par candidature individuelle	X		Le jury, présidé par un enseignant-chercheur, 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.
Par expérience	X		Le jury, présidé par un enseignant-chercheur, 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.

	Oui	Non
Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie	X	
Inscrite au cadre de la Polynésie française	X	

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Aucune correspondance

Base légale

Référence au(x) texte(s) réglementaire(s) instaurant la certification :

Date du JO/BO	Référence au JO/BO
27/02/2009	Décret n°2009-223 du 24 février 2009 portant rénovation du baccalauréat professionnel et modifiant le code rural
11/02/2009	Décret n°2009-145 du 10 février 2009 relatif au baccalauréat professionnel

Référence des arrêtés et décisions publiés au Journal Officiel ou au Bulletin Officiel (enregistrement au RNCP, création diplôme, accréditation...) :

Date du JO/BO	Référence au JO/BO
17/10/2020	Arrêté du 8 octobre 2020 portant création de la spécialité « technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons) » du baccalauréat professionnel et fixant ses conditions de délivrance

Date de publication de la fiche	04-01-2021
Date de début des parcours certifiants	01-09-2021
Date d'échéance de l'enregistrement	01-09-2026

Pour plus d'informations

Statistiques :

Lien internet vers le descriptif de la certification :

<https://chlorofil.fr/>

Liste des organismes préparant à la certification :

[Liste des organismes préparant à la certification](#)

Certification(s) antérieure(s) :

Code de la fiche	Intitulé de la certification remplacée
<u>RNCP13939</u>	BAC PRO - Technicien Conseil Vente en alimentation

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation :

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation