

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

Accueil > Trouver une certification > Répertoire national des certifications professionnelles > CQP Conseiller de vente de produits alimentaires

CQP Conseiller de vente de produits alimentaires

Code de la fiche :
RNCP38245

Etat :
Active

 [Télécharger la fiche](#)  [Aide en ligne](#)  [Supplément Europass : FR - EN](#)

L'essentiel

	CCN1	3021 - Commerce à prédominance alimentaire
	Nomenclature du niveau de qualification	Niveau 3
	Code(s) NSF	221 : Agro-alimentaire, alimentation, cuisine
	Formacode(s)	34525 : Vente produit alimentaire
	Date d'échéance de l'enregistrement	15-11-2026

[Certificateur\(s\)](#) [Résumé de la certification](#) [Blocs de compétences](#) [Secteur d'activité et type d'emploi](#) [Voie d'accès](#)

[Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations](#) [Base légale](#) [Pour plus d'informations](#)

Une question ? ✕

Certificateur(s)



Top

Nom légal	Siret	Nom commercial	Site internet
FEDERATION ENTREP COMMERCE DISTRIBUTION	784855876 00040	-	https://www.fcd.fr/
ASSOCIATION PARITAIRE POUR LE DEVELOPPEMENT DU DIALOGUE SOCIAL DANS LA BRANCHE DU COMMERCE DE DETAIL ALIMENTAIRE NON SPE	922832027 00010	-	-
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

Résumé de la certification

Objectifs et contexte de la certification :

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 :

- 01** préparer et vendre des fruits et légumes,
- 02** préparer et vendre de la charcuterie,
- 03** 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 :

Une question ? ✕

- 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.
- 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.
- Entretenir les étales 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.
- 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.
- 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.

Une question ? ✕

Modalités d'évaluation :

Evaluations en situations professionnelles réelles :

Observations en situation de travail ;

Blocs de compétences

RNCP38245BC01 - Gérer la relation client

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
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.	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	Modalités d'évaluation
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.	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	Modalités d'évaluation
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.	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

[Une question ? ✕](#)

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
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.	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	Modalités d'évaluation
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.	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	Modalités d'évaluation
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.	Observation en situation de travail Questionnements avec l'apport d'éléments de preuve par le candidat

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

Chaque bloc de compétences est évalué indépendamment des autres blocs de compétences qui composent le CQP.

Le CQP est obtenu lorsque le candidat a validé les 3 blocs de compétences du tronc commun ainsi que l'un de

Une question ? ✕

À noter que les CQP de la branche du commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire disposent de plusieurs blocs de compétences transversaux au secteur. Ceux-ci peuvent donc être obtenus par correspondance.

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

Code(s) ROME :

D1106 - Vente en alimentation

D1103 - Charcuterie - traiteur

Références juridiques des réglementations d'activité :

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

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys	
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		X	-	-

Une question ? ✕

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys	Date de dernière modification
En contrat d'apprentissage		X	-	-
Après un parcours de formation continue	X		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.	-
En contrat de professionnalisation	X		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.	-
Par candidature individuelle		X	-	-
Par expérience	X		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.	-

	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) règlementaire(s) instaurant la certification :

Une question ? ✕

Date du JO/BO	Référence au JO/BO
04/01/2019	Arrêté du 27 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 4 janvier 2019 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans avec effet au 4 janvier 2019, jusqu'au 4 janvier 2024.

Date de décision	15-11-2023
Durée de l'enregistrement en années	3
Date d'échéance de l'enregistrement	15-11-2026
Date de dernière délivrance possible de la certification	15-11-2030
Promotions (année d'obtention) pouvant bénéficier du niveau de qualification octroyé	2021 2022

Pour plus d'informations

Statistiques :

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2022	178	0	100	94	-
2021	326	0	100	100	-

Liste des organismes préparant à la certification :

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

Historique des changements de certificateurs :

Nom légal du certificateur	Siret du certificateur	Action	Date de la modification
ASSOCIATION PARITAIRE POUR LE DEVELOPPEMENT DU DIALOGUE SOCIAL DANS LA BRANCHE DU COMMERCE DE DETAIL ALIMENTAIRE NON SPE	92283202700010	Es ajou	Une question ? ✕

Certification(s) antérieure(s) :

Code de la fiche	Intitulé de la certification remplacée
<u>RNCP32092</u>	CQP Vendeur Charcuterie
<u>RNCP32097</u>	CQP Vendeur Fruits et légumes
<u>RNCP32098</u>	CQP Vendeur fromages

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

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation

Une question ? ✕