

# MENTION COMPLÉMENTAIRE

## Vendeur spécialisé en alimentation

### RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

#### DÉFINITION

Le titulaire de la mention VENDEUR SPÉCIALISÉ EN ALIMENTATION est associé à la préparation à la vente des produits alimentaires. Il assure leur mise en place et leur mise en valeur, la vente-conseil et la mise à disposition dans le respect des règles de qualité et d'hygiène.

#### CONTEXTE PROFESSIONNEL

##### ① Types d'entreprises

Le titulaire de la mention exerce ses activités dans :

→ des commerces alimentaires spécialisés de proximité, sédentaires ou non-sédentaires, assurant tout ou partie de la fabrication :

- boulangerie
- boulangerie - pâtisserie
- pâtisserie - chocolaterie - confiserie
- chocolaterie - confiserie
- glacerie
- charcuterie - traiteur
- boucherie (produits carnés)
- boucherie - charcuterie
- poissonnerie
- commerce de primeurs
- fromagerie - crèmerie

→ des rayons « produits frais » de la grande distribution.

Certains emplois s'exercent dans des entreprises spécialisées, mono ou pluri-activités.

##### ② Types d'emplois

Le titulaire de la mention occupe un emploi de vendeur spécialisé en alimentation sur le lieu de vente.

### **③ Place dans l'entreprise**

Le titulaire de la mention assiste le responsable du point de vente alimentaire ou du rayon « produits frais ».

### **④ Environnement technique et économique de l'emploi**

Le champ professionnel du vendeur spécialisé est caractérisé par :

- les évolutions dans les modes de consommation et les goûts des consommateurs,
- la grande diversité des matières premières utilisées,
- la présentation marchande de produits à conservation limitée,
- les codes, les guides et les réglementations spécifiques aux métiers de l'alimentation,
- les techniques de préparation et de conservation propres à ces produits,
- l'utilisation appropriée des matériels dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité,
- les exigences dans l'exercice du métier en matière d'hygiène et de tenue professionnelle,
- les évolutions des outils de communication et de gestion,
- un rapport « qualité-prix » adapté aux types de clientèle.

### **⑤ Fonctions**

- Mise en place et mise en valeur des produits alimentaires
- Conseil - vente technique.

Les activités répertoriées dans les fiches ci-après sont communes à l'ensemble des métiers de l'alimentation ; leur mise en oeuvre peut être différenciée selon la spécialité, selon l'entreprise.

**Fonction : MISE EN PLACE ET  
MISE EN VALEUR DES PRODUITS ALIMENTAIRES**

**ACTIVITÉS**

- Préparation et nettoyage quotidiens des équipements et des locaux
- Entretien de la tenue professionnelle : *blouse, gants, toque...*
- Approvisionnement et tenue des réserves (produits et fournitures)
- Assemblage des produits (juxtaposition) : *plateaux repas, buffets...* Élaboration de « plats-modèles » ; Création de compositions « gourmandes » : *pains-surprise, corbeilles...*
- Maintien et contrôle des températures des fabrications et des produits, chaud ou froids
- Opérations de pré-conditionnement : *coupe, découpe, tranchage...*
- Détection des anomalies et transmission au responsable
- Mise en place attractive des fabrications et des produits
- Préparation d'animations thématiques selon les saisons, les événements, les régions, les spécialités...

**CONDITIONS D'EXERCICE**

① **Moyens et ressources**

**Données-informations :**

- fiches techniques
- documentations professionnelles
- consignes
- produits et production

**Équipements :**

- locaux, mobiliers et matériels de présentation et de conservation
- matériel de nettoyage
- outils et matériels d'affichage, de pancartage

**Liaisons-relations :**

Travail sur le lieu de préparation ou de vente, au sein d'une équipe, en relation ou non avec le laboratoire.

② **Autonomie**

Autonomie dans l'exécution des tâches, selon les directives du responsable, dans le respect des règles de l'établissement et de la réglementation en matière d'hygiène, de sécurité et d'information du consommateur.

**RÉSULTATS ATTENDUS**

- Respect des règles de conservation, d'hygiène et de sécurité
- Produits conformes aux consignes, et préparés dans le temps imparti
- Présentation esthétique des compositions et attractivité du lieu de vente

## Fonction : CONSEIL - VENTE TECHNIQUE

### ACTIVITÉS

- Prise et suivi des commandes-clients, courantes, particulières et exceptionnelles
- Recherche des besoins, argumentation, valorisation nutritive et gustative, spécifiques aux produits alimentaires, frais, fabriqués, réponse aux objections, et conclusion de la vente
- Coupe, découpe des produits, pesage des denrées
- Adaptation des conditionnements aux produits vendus
- Conseils d'accommodement, de conservation, de consommation
- Évaluation du prix des compositions et des produits proposés
- Réalisation des emballages, personnalisés ou non
- Réalisation de ventes dans le cadre d'animations thématiques

### CONDITIONS D'EXERCICE

#### ① Moyens et ressources

##### *Données-informations :*

- catalogues de présentation des productions ou compositions, fiches techniques
- tarifs
- registre des commandes
- fichier « clients »

##### *Équipements :*

- environnement téléphonique et informatique
- matériels de tranchage, de pesage, de conditionnement et d'emballage
- matériel d'encaissement
- tenue professionnelle

##### *Liaisons-relations :*

Relation avec le laboratoire.  
Travail avec les clients, sur le lieu de vente.

#### ② Autonomie

Autonomie dans l'exécution des tâches et dans l'acte de vente, dans le respect des directives.

### RÉSULTATS ATTENDUS

- Réalisation complète des ventes (de l'accueil à l'encaissement)
- Atteinte des objectifs commerciaux du point de vente
- Produits et productions mis à disposition du client dans le respect des règles de conservation et de transport jusqu'au domicile
- Satisfaction et fidélisation des clients.

# MISE EN RELATION DES RÉFÉRENTIELS DES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES ET DU DIPLÔME

## Référentiel des activités professionnelles

### Champ d'intervention

Préparation à la vente des produits alimentaires (frais et fabriqués).

Mise en place, mise en valeur, conditionnement des produits dans le respect des règles de qualité et d'hygiène.

Vente spécialisée : de l'accueil... des **conseils techniques** à l'encaissement.

## Référentiel de certification du domaine professionnel

### Compétence globale

Le titulaire de la mention complémentaire « vendeur spécialisé en alimentation » met en place et en valeur tout type de produits alimentaires. Il prépare et maintient le lieu de vente et les réserves en état sanitaire.

Il conseille les clients et met en adéquation leurs demandes avec les ressources du lieu de production. Il valorise les caractéristiques nutritives, gustatives... des produits dans leur environnement de consommation, et réalise des ventes.

## Activités principales

## Capacités-clés

## Compétences terminales

### 1. METTRE EN PLACE ET EN VALEUR

#### 1.1. Participer à l'assortiment du point de vente alimentaire

- Repérage des spécificités de l'univers marchand des produits alimentaires
- Réception des produits (des fournisseurs / du laboratoire)
- Tenue des stocks des produits alimentaires

- 1.11. Identifier les caractéristiques des produits alimentaires
- 1.12. Déterminer tout ou partie des besoins en produits
- 1.13. Suivre la circulation des produits alimentaires (magasin ↔ réserves)
- 1.14. « Tenir » les réserves

#### 1.2. Réaliser et mettre en place des présentations alimentaires

- Vérification des outillages et matériels
- Assemblage de produits
- Élaboration de « plats modèles »
- Création de compositions « gourmandes »
- Opérations de pré-conditionnement
- Mise en place attractive des produits

- 1.21. Préparer le cadre de la vente
- 1.22. Réaliser des compositions gourmandes et des assemblages attractifs de produits
- 1.23. Assurer les opérations de pré-conditionnement en vue de la vente
- 1.24. Exposer les produits et compositions alimentaires

### 1.3. Maintenir l'état sanitaire

- Entretien :
    - de la tenue professionnelle
    - des équipements et des locaux
  - Maintien et contrôle des températures, des fabrications et des produits, chauds ou froids
- 1.31. Soigner la tenue professionnelle
  - 1.32. Veiller à l'état d'hygiène et de sécurité des équipements et des locaux
  - 1.33. Vérifier l'état des produits ; maintenir leurs qualités organoleptiques
  - 1.34. Détecter les anomalies et prendre les précautions de base

### 1.4. Valoriser le point de vente alimentaire

- Mise en valeur des vitrines, des étals...
  - Mise en place d'animations, de promotions, de dégustations à thème
- 1.41. Composer périodiquement les étalages, les étiquetages et les affiches à thème
  - 1.42. Participer à la création d'événements gastronomiques, à la mise en valeur de spécialités régionales
  - 1.43. Promouvoir l'image de l'entreprise

## 2. Conseiller et vendre

- Préparation et suivi des commandes
  - Valorisation des produits et des fabrications du point de vente
  - Conditionnement et emballage au terme de la vente
  - Conseils d'assemblage, d'utilisation, de conservation....
  - Gestion des consommations sur place et organisation des buffets, des livraisons....
- 2.1. Analyser les demandes des clientèles (particuliers, collectivités, entreprises) et préconiser des compositions alimentaires adaptées
  - 2.2. Prendre les commandes, suivre leur exécution
  - 2.3. Apporter les arguments nutritionnels
  - 2.4. Réaliser des tranchages esthétiques et économiques
  - 2.5. Finaliser les ventes instantanées et différées, et préconiser les règles de consommation
  - 2.6. Assurer des services de consommation à la clientèle, sur place et/ou différés