

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 :
RNCP41938

Etat :
Active

↓ Télécharger la fiche ? Aide en ligne 🇪🇺 Supplément Europass : FR - EN

L'essentiel

☰	Nomenclature du niveau de qualification	Niveau 4
📋	Code(s) NSF	312m : Commerce, vente
📋	Formacode(s)	34525 : Vente produit alimentaire
📅	Date de début des parcours certifiants	01-09-2026
📅	Date d'échéance de l'enregistrement	31-08-2031

Certificateur(s)

Nom légal	Siret	Nom commercial	Site internet
MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETE ALIMENTAIRE	1100700180001 2	-	-

Résumé de la certification

Objectifs et contexte de la certification :

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

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 continus 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

RNCP41938BC01 - Construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
- 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	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 écrit

RNCP41938BC02 - Débattre à l'ère de la mondialisation

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
- Analyser l'information - Élaborer une pensée construite - Formuler un point de vue argumenté et nuancé	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	Modalités d'évaluation
- Exprimer ses aspirations dans une culture commune - Positionner son projet professionnel - Communiquer avec le monde	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	Modalités d'évaluation
- Développer un mode de vie actif et solidaire - Mettre en œuvre un projet collectif - Conduire une analyse	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,

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
réflexive de son action au sein d'un collectif	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	Modalités d'évaluation
- Situer le produit sur le marché - Proposer des actions commerciales en vue de l'implantation d'un produit	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	Modalités d'évaluation
- Réguler son activité par des échanges avec sa hiérarchie - Rendre compte d'observations susceptibles d'avoir une influence sur la politique commerciale	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	Modalités d'évaluation
- Conseiller un client - Réaliser une vente	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	Modalités d'évaluation
- Gérer le rayon et son approvisionnement - Préparer à la	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,

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
vente des produits	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	Modalités d'évaluation
- Installer des espaces de vente promotionnels - Organiser des animations autour des produits alimentaires	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

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
- 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.

Code(s) ROME :

D1106 - Vente en alimentation

Références juridiques des réglementations d'activité :

Voie d'accès

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

Le cas échant, 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	Date de dernière modification
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		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.	-
En contrat d'apprentissage	X		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.	-
Après un parcours de formation continue	X		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.	-
En contrat de professionnalisation	X		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.	-
Par candidature individuelle	X		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.	-
Par expérience	X		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	-

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys	Date de dernière modification
			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
11/02/2009	Décret n°2009-145 du 10 février 2009 relatif au baccalauréat professionnel
27/02/2009	Décret n°2009-223 du 24 février 2009 portant rénovation du baccalauréat professionnel et modifiant le code rural

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	20-02-2026
Date de début des parcours certifiants	01-09-2026

Date d'échéance de l'enregistrement	31-08-2031
Date de dernière délivrance possible de la certification	31-08-2032

Pour plus d'informations

Statistiques :

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>RNCP35185</u>	BAC PRO - Technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)

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

[Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation](#)