



Conseiller de vente en boulangerie, pâtisserie et snacking

Titre Professionnel

Certification officielle de niveau 4 inscrite au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles)

Fiche [RNCP37098](#) par le Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion, enregistrée et publiée au Journal Officiel le 13/10/2022, 312m : Commerce, vente et 34502 : Vente spécialisée



**MINISTÈRE
DU TRAVAIL,
DE L'EMPLOI
ET DE L'INSERTION**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Objectifs

Le conseiller de vente en boulangerie, pâtisserie et snacking est l'ambassadeur de la boutique, celui qui incarne son identité, son exigence et son savoir-faire artisanal.

C'est un métier vivant et rythmé, où l'on combine relation client, rapidité d'exécution, sens du service, respect des normes d'hygiène, et valorisation permanente du travail des artisans. Le conseiller de vente contribue directement à l'expérience client: il crée le sourire, accompagne les choix, raconte les produits, et donne envie de revenir.

Le métier consiste à :

- Accueillir, conseiller et vendre
- Mettre en valeur les produits
- Gérer les flux marchands
- Assurer l'encaissement et le service rapide
- Garantir l'hygiène et la sécurité alimentaire
- Fidéliser les clients
- Représenter la qualité artisanale des produits

Le conseiller de vente évolue au cœur d'un univers sensoriel et chaleureux, où l'on parle de goûts, de textures, de traditions et de plaisir. C'est un métier où l'on bouge, où l'on apprend chaque jour, où l'on développe une vraie culture produit et un sens affûté du contact humain. Il demande énergie, rigueur, curiosité, et une vraie envie de partager la passion du bon.



Métiers visés

- Conseiller de vente en boulangerie-pâtisserie
- Conseiller snacking / restauration rapide
- Vendeur spécialisé en produits alimentaires
- Assistant ou responsable adjoint de boutique

Public visé

- Apprentis
- Candidats en poursuite ou reprise d'études
- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Public en reconversion professionnelle

Pré-requis

- Aucun diplôme requis
- Maîtrise du français à l'écrit et à l'oral
- Test de positionnement
- Entretien



Blocs de compétences

CCP 1. Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

Ce premier bloc de compétences vise à développer les compétences nécessaires pour assurer la performance commerciale du point de vente :

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

CCP2. Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

Ce second bloc de compétences porte sur la relation client, la vente et la fidélisation :

- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Validation par blocs

Chacun des 2 CCP peut être validé indépendamment. Le titre complet s'obtient par capitalisation des 2 CCP et l'entretien final avec le jury.

Modalités d'évaluation

Plusieurs sessions d'examens en présentiel par an.

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu :

- des résultats des **évaluations passées en cours de formation**
- d'un **dossier professionnel** faisant état des pratiques professionnelles du candidat
- d'une **mise en situation professionnelle** réalisée pendant la session, complétée par un **entretien technique**
- d'un **entretien final avec le jury**





Délais d'accès et méthodes pédagogiques

- Inscription et démarrage tout au long de l'année, en fonction du projet du candidat
- Une pédagogie adaptée à chaque profil à distance, en présentiel ou en mode hybride
- Ateliers, coaching examens, masterclass
- Des formateurs experts du métier
- Un accès illimité à la plateforme de formation digitale et à l'ensemble des ressources pendant la durée de la formation
- Un accompagnement individuel continu et personnalisé
- Accompagnement à la recherche d'alternance

Durée de la formation

- **A partir de 420 heures (ajustable en fonction du profil)**
- **Alternance entre périodes de formation et périodes en entreprise**

Pour se présenter à l'examen du Titre « TP Conseiller de Vente » en boulangerie, pâtisserie et snacking, une période en entreprise d'une durée minimale de 280 heures est obligatoire.

Le stagiaire apporte la preuve de cette période à son dossier d'examen. Pour les contrats d'alternance, la période en entreprise est incluse dans le temps de travail en entreprise.

Inscription tout au long de l'année

Financements

- Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- CDI apprentissage
- France Travail
- CPF
- Entreprise
- Autofinancement

Prise en charge à 100% possible selon le dispositif de financement

Tarif

Pour les particuliers, le tarif est fixé à 4 550€

Lieux de formation

Paris, Golfe de Saint-Tropez, Toulon, Bordeaux, Toulouse, Lille, Aix-en-Provence, Lyon, Perpignan, Nantes
Nous consulter pour la disponibilité du lieu

Accessibilité PMR : adaptation en fonction du handicap.
Nous consulter pour plus d'informations

Passerelles, équivalences et suites de parcours

Après avoir obtenu le TP Conseiller de Vente en boulangerie, pâtisserie et snacking, il est possible de préparer un Titre Professionnel de Responsable de Petite ou Moyenne Structure spécialisation Restauration de niveau 5 (niveau Bac+2)

Indicateurs de résultats

Les indicateurs de résultats ne sont pas encore disponibles.
Premières sessions de formation en cours





AUGUSTE ACADÉMIE

contact@auguste-academie.com

+33 4 12 28 03 92

www.auguste-academie.com

Centre de formation continue enregistré sous le numéro de déclaration d'activité : 93 83 05253 83
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Code APE : 8559B / CFA N° UAI : 0831781 K