



## Se former au métier de vendeur en boulangerie - VISA METIER

Référence : FEMP0031

Thématique : Mon besoin, Chercher une formation diplômante

### FORMATION DIPLÔMANTE

Nouvelle Formation 2024

#### Titre du diplôme

CTM VENDEUR EN BOULANGERIE-PÂTISSERIE Niveau 3  
- Visa Métiers

**Numéro RNCP : RNCP N° 15076**

Nom du certificateur : CMA France

Date d'enregistrement : 04/01/2019

**« Préparer votre avenir professionnel en vous formant au métier de vendeur en boulangerie. »**

#### Objectifs

- Participer à l'organisation de la boulangerie-pâtisserie
- Mettre en vente et vendre des produits de boulangerie-pâtisserie

#### Les débouchés

- Vendeur en boulangerie-pâtisserie
- Responsable des ventes

#### Suite de parcours

- CAP Pâtissier
- CAP Boulanger
- CAP Equipier polyvalent de commerce

#### Public

- Demandeurs d'emploi inscrits à France Travail à l'entrée en formation

- Salariés désirant se former/se perfectionner/se reconvertir

## Contenu

### Blocs de compétences

#### RNCP15076BC01 - Participer à l'organisation de la boulangerie-pâtisserie

##### Modules

- Effectuer les calculs commerciaux
- Connaître et utiliser les documents commerciaux
- Comprendre son environnement professionnel
- Fixer les prix et réaliser un encaissement
- Maîtriser les fondamentaux de la relation client
- Connaître le magasin, commander et réceptionner les consommables
- Commercialiser des pains de fabrication courante et des pains spéciaux
- Commercialiser des viennoiseries
- Commercialiser des pâtisseries
- Commercialiser des produits de snacking
- Commercialiser des chocolats et confiseries
- Connaître la composition nutritionnelle des produits en BP
- Connaître les règles d'hygiène et la microbiologie
- Maîtrise des risques sanitaires
- Inscrire sa pratique dans le développement durable

#### RNCP15076BC02 - Mettre en vente et vendre des produits de boulangerie-pâtisserie

##### Modules

- Adopter une posture professionnelle
- Maîtriser les fondamentaux de la relation client
- Commercialiser des pains de fabrication courante et des pains spéciaux
- Commercialiser des viennoiseries
- Commercialiser des pâtisseries
- Commercialiser des produits de snacking
- Commercialiser des chocolats et confiseries
- Inclure des produits de BP dans une alimentation équilibré
- Connaître la qualité des produits en BP et maîtriser leur mode de conservation

## Prérequis

- Validation du projet obligatoire par un stage en entreprise de 5 jours minimum
- Maîtrise du français à l'oral et à l'écrit, et des
- 4 opérations en mathématiques

## Méthodes mobilisées

- Formation en alternance en centre de formation et en entreprise
- Accompagnement individualisé
- Mise en situation de cas concrets avec des apports théoriques et pratiques
- Livret d'alternance numérique
- Visite en entreprise

### *Moyens techniques :*

- Salles de formation, salles informatiques, plateaux techniques modernes et

équipés

### ***Encadrement :***

- Formation encadrée par des professeurs de matières techniques et générales, ainsi que par un maître d'apprentissage ou tuteur en entreprise

### **Délais et modalités d'accès**

- Candidature à partir de février pour une rentrée en formation à partir de septembre
- Demandeur d'emploi : réunion d'information collective puis entretien individuel
- Salarié en reconversion : entretien d'étude du projet et aide au montage du dossier de financement

### **Modalités d'évaluation**

- Suivi pédagogique et évaluation des acquis en centre de formation et en entreprise
- Examen final ponctuel ou Contrôle en Cours de Formation (CCF)
- La certification peut être acquise par blocs de compétences capitalisables pour les candidats préparant l'examen du CAP dans le cadre de la formation professionnelle continue ou de la validation des acquis de l'expérience.

### **Durée**

- 1 an, 455 heures en Centre de formation
- Autre : durée adaptée en fonction des profils et des situations.
- Rythme Alternance : 1 semaine sur 3 en Centre de formation

### **Tarif**

- Demandeurs d'emploi : prise en charge totale du coût de la formation par la région des Pays de la Loire sur étude du dossier
- Salariés : possibilité de prise en charge du coût de la formation selon type de financement
- Tarif : sur devis selon les conditions de réalisation de la formation et cadre tarifaire.

### **Lieu de Formation**

- CMA Formation Sarthe  
-  
02 53 04 85 11 -  
[fpc72@artisanatpaysdelaloire.fr](mailto:fpc72@artisanatpaysdelaloire.fr)

### **Équivalence / passerelle**

- Pas d'équivalence
- Pas de passerelle pour cette certification

### **Accessibilité**

Pour les personnes qui rencontreraient des difficultés issues d'une situation de handicap, même léger, merci de nous contacter afin d'établir les modalités

d'accessibilité et d'adaptation à la formation.

## **Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Pays de la Loire**

Siret : 130 020 688 00011

Code APE : 9411Z



[Se préinscrire à la formation](#)

*Date de mise à jour : 11 juin 2024*

Délivré par:

- Laval, CMA Formation Site Volney (53) : 30, boulevard Volney - 53000 LAVAL
- CMA Pays de la Loire (siège régional) : 6, boulevard des Pâtureaux - 44985 SAINTE-LUCE-SUR-LOIRE CEDEX
- Laval, CMA Formation Site Chanzy (53) : 39, avenue Chanzy - 53000 LAVAL
- St-Nazaire, CMA Formation (44) : 66, rue Michel Ange - 44600 SAINT-NAZAIRE
- Angers, CMA Formation (49) : 3, rue Darwin - CS 80806 - 49008 ANGERS CEDEX 01
- Le Mans, CMA Formation (72) : 187, rue Henri Champion - 72000 LE MANS
- Ste-Luce-sur-Loire, CMA Formation (44) : Place Jacques Chesné - BP 8309 - 44983 SAINTE-LUCE-SUR-LOIRE CEDEX

Prochaines sessions:

- CMA Pays de la Loire (siège régional) - Pour toute information complémentaire sur la programmation ou sur les dates en cours ou à venir, nous consulter  
- Pas de date limite d'inscription

Tarifs:

- SALARIE(E) - contact
- DEMANDEUR D'EMPLOI - contact