

CTM VENDEUR EN BOULANGERIE PATISSERIE 30548
REFERENTIELS D'ACTIVITES, DE COMPETENCES ET D'EVALUATION
CMA FRANCE

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'EVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
BLOC DE COMPETENCES N°1 :			
Assurer la vente et la prise de commande au sein d'une boulangerie-pâtisserie			
A1.1 – Conduite d'une vente de produit(s) ou prestation (s) de boulangerie/pâtisserie en français ou dans une langue étrangère : Accueil et renseignement des clients sur les produits de boulangerie/pâtisserie Échange auprès du client sur ses goûts, ses souhaits	C1.1 – Conduire une vente de produit(s) ou prestation(s) de boulangerie/pâtisserie en français ou dans une langue étrangère en accueillant, en renseignant, en prenant en compte les éventuelles contraintes en présentant les produits et leurs compositions, en faisant des recommandations sur les modalités de conservation et associations possibles afin de répondre aux besoins du client et le fidéliser.	<u>M.E1.1 Epreuve pratique : Vente</u> : Mise en situation professionnelle : Le candidat simule une situation de vente et de prise de commande avec un client dont le rôle est tenu par un membre du jury.	Lors de l'épreuve pratique - Vente le candidat est évalué sur : L'accueil est cordial et personnalisé (prise en compte des singularités du client : handicap ...).

CTM Vendeur en Boulangerie Pâtisserie NUMERO DOSSIER - RNCP
 CMA FRANCE

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

<p>Prise en compte des éventuelles contraintes du client (alimentaires, allergies, religieuses)</p> <p>Interroge le client sur la nature de l'événement (nombre de personnes, occasion, ...)</p> <p>Présentation des produits et des prestations proposées par la boulangerie-pâtisserie (buffet, livraison, etc.)</p> <p>Prise en compte des éventuelles contraintes financières et prise en compte de celles-ci lors de sa proposition</p> <p>Renseigne le client sur la composition des différents produits : boulangerie, pâtisserie-viennoiserie - snacking – chocolat – confiserie (différents types de céréales, farine, pains courants et pains spéciaux ...)</p> <p>Conseille sur la conservation des produits (au frais, à température ambiante)</p> <p>Renseigne sur les quantités appropriées par personne en fonction de la composition du (des) produit(s), du menu global, etc.</p> <p>Recommande des associations de produits (boissons/pâtisseries, pains/fromages, petits fours/café)</p> <p>Proposition des produits complémentaires en fonction des disponibilités (produit de snacking, dessert et boisson ; café, chocolat ; confiture ; etc.)</p>		<p>Le candidat tire au sort une situation (anniversaire, mariage, retraite, baptême) définie par la commission de choix de sujet. Le jury, dont un membre tient le rôle du client, sont les seuls à connaître la situation.</p> <p>Le candidat doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> -décoder les besoins du client -anticiper et répondre aux questions -justifier les choix et les propositions -conseiller le client (conservation des produits, livraison, ventes additionnelles) -renseigner sur les prix -enregistrer et noter la commande - enregistrer les coordonnées du client (nom, prénom, numéro de téléphone, date et heure de livraison) -estimer la commande, calculer un acompte, un rendu-monnaie <p><u>M.E1.2 Etude de cas - Langue Etrangère :</u></p> <p>Épreuve écrite :</p> <p>Le candidat dans une situation donnée, doit compléter un dialogue en langue étrangère à l'aide des</p>	<p>La posture professionnelle (dynamisme, souriant, accueillant ...).</p> <p>La tenue professionnelle exigée (mains propres, pas extravagant, cheveux attachés ...).</p> <p>Le langage est approprié à la situation de vente (articulation et clarté dans l'expression orale ...).</p> <p>Les souhaits et les contraintes du client sont pris en compte.</p> <p>Le questionnaire permet de faire émerger les besoins personnalisés du client.</p> <p>La composition du produit, la présence d'allergènes sont exprimées.</p> <p>La proposition de vente répond à la demande du client et est argumentée.</p> <p>Des produits complémentaires (complément à la vente) ou additionnelles (autre type de produit) sont proposés.</p> <p>Lors de l'étude de cas en Langue Etrangère le candidat</p>
--	--	---	--

CTM Vendeur en Boulangerie Pâtisserie NUMERO DOSSIER - RNCP
CMA FRANCE

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

VF – 15/04//2024

<p>Proposition des produits en fonction de la saisonnalité actuelle ou à venir (bûches de Noël, galettes des rois, crêpes, fruits et légumes de saison ...)</p>		<p>mots donnés.</p> <p>Il répond ensuite à des questions vérifiant ses capacités de compréhension de texte ou de traduction en français de phrases données dans un contexte de vente dans une boulangerie-pâtisserie.</p> <p><u>M.E1.3 Réalisation d'un Book (portfolio) :</u></p> <p>A l'oral :</p> <p>Lors de la réalisation du book dans l'entreprise le candidat doit faire une présentation (composition du produit, liste des allergènes, photographie du produit fini, conseil de conservation et de dégustation, tarif de produit) sur 5 types de produits :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pâtisserie classique du magasin (tarte, religieuse ...) - Pâtisserie spéciale - Viennoiserie - Pain spécial - Snacking <p>Utiliser le book (portfolio) des réalisations de l'entreprise pour illustrer ses propos (formes de pièces montées, etc.) :</p>	<p>est évalué sur :</p> <p>Le vocabulaire de base dans la langue choisie est connu.</p> <p>Le dialogue manquant est correctement rempli.</p> <p>Le texte est compris par le candidat.</p> <p>Les phrases sont correctement traduites.</p> <p>Lors de la présentation orale du Book le candidat est évalué sur :</p> <p>La composition des produits est connue.</p> <p>La liste des allergènes est correctement retranscrite.</p> <p>Les conseils de conservation et de dégustation sont cohérents.</p> <p>La tarification des produits cités est juste.</p>
---	--	--	---

		(Le Book fait 5 à 6 pages avec une page de présentation de l'entreprise puis une page par produit à présenter).	
<p>A1.2 Assure une prise de commande physiquement ou par téléphone et transmission des messages et des commandes à la hiérarchie, au laboratoire :</p> <p>Renseigne les coordonnées du client (nom, prénom, numéro de téléphone) et la nature de la commande sur le support en usage dans l'entreprise (écrit ou numérique)</p> <p>Explicite et reformule la commande avec le client en précisant l'heure de livraison</p> <p>Estimation du coût de la commande à faire valider si nécessaire par la hiérarchie</p> <p>Application des consignes en matière de remise sur le prix de vente</p>	<p>C1.2 – Rédiger une commande exploitable par le laboratoire ou le fournil, en face à face ou au téléphone en renseignant les coordonnées du client et la nature de la commande, en estimant le coût de la commande afin de faciliter la transmission des messages et le faire valider par sa hiérarchie.</p>	<p><u>M.E1.1 Epreuve pratique - Vente</u> :</p> <p>Mise en situation professionnelle :</p> <p>Le candidat simule une situation de vente et de prise de commande avec un client dont le rôle est tenu par un membre du jury.</p>	<p>Lors de l'épreuve pratique - Vente le candidat est évalué sur :</p> <p>Le bon de commande est lisible et exploitable par le laboratoire et/ou le fournil.</p> <p>Toutes les informations utiles à l'équipe de vente sont présentes sur le bon de commande (nom et coordonnées du client, date et heure de mise à disposition, types de produits).</p> <p>Le montant de la commande est calculé et énoncé au client.</p> <p>Le mode de paiement est demandé au client.</p> <p>Le calcul de l'acompte de la commande est réalisé.</p>
<p>A1.3 – Coordination de son activité de vente avec l'équipe de production du laboratoire et/ou du fournil</p>	<p>C1.3 – Coordonner son activité de vente avec les contraintes de l'activité production du laboratoire et/ou du fournil en appréciant les urgences, en informant de façon claire le personnel de production et sa hiérarchie des quantités restantes, des besoins, des remarques et appréciations des</p>	<p><u>M.E1.4 Etude de cas - Commercialisation</u> :</p>	<p>Lors de l'étude de cas - commercialisation le candidat est évalué sur :</p>

CTM Vendeur en Boulangerie Pâtisserie NUMERO DOSSIER - RNCP
CMA FRANCE

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

<p>Apprécie l'urgence des besoins en produits du magasin et en avise le responsable des ventes, le chef d'entreprise</p> <p>Informe le personnel de production des quantités restantes en magasin</p> <p>S'informe auprès des équipes de production des fabrications en cours, des délais et quantités à venir pour le réapprovisionnement</p> <p>S'assure auprès de l'équipe de fabrication de la faisabilité d'un produit, d'une commande</p> <p>Transmission de façon claire des attentes d'une commande particulière, à l'écrit comme à l'oral.</p> <p>Transmission auprès de sa hiérarchie les remarques et observations des clients</p>	<p>clients dans l'optique d'une transversalité entre les équipes afin d'améliorer l'efficacité de la boulangerie-pâtisserie.</p>	<p>Epreuve écrite :</p> <p>A partir de données et/ou de documents ressources en usage dans le métier considéré</p>	<p>La pertinence de l'analyse de la situation commerciale.</p> <p>La clarté des informations transmises à l'équipe de production.</p> <p>La pertinence dans la sollicitation des équipes de production.</p> <p>Les besoins en réassortiment sont anticipés.</p> <p>La pertinence du reporting fait auprès de sa hiérarchie (demande de la clientèle sur des nouveaux produits, des nouveaux parfums...).</p>
<p>A1.4 – Réalisation des emballages des produits de la boulangerie-pâtisserie :</p> <p>Adapte le bon emballage au bon produit</p> <p>Réalisation des emballages esthétiques et adéquats pour les divers produits (paquet monté, boîmage idoine, paquet cadeau, sachets à pain coupé, à baguette tradition, etc.)</p> <p>Utilisation des emballages de manière rationnelle et dans le respect de l'écologie (ex : gaspillage des emballages à usage unique, ...)</p>	<p>C1.4 – Réaliser les emballages des produits de boulangerie-pâtisserie en choisissant ceux qui sont adéquats, en utilisant le papier de manière rationnelle afin d'avoir des produits dans des contenus présentables tout en respectant l'écologie.</p>	<p><u>M.E 1.5 Epreuve pratique : - Emballage :</u></p> <p>Mise en situation professionnelle :</p> <p>A partir des produits, du support et des matériaux mis à disposition, le candidat devra présenter sa création et préparer l'étiquetage réglementaire pour valoriser les produits.</p> <p>Le candidat doit positionner l'affichage valorisant le produit et respecter les règles d'hygiène</p>	<p>Lors de l'épreuve pratique – Emballage le candidat est évalué sur :</p> <p>Les emballages sont esthétiques et fonctionnels :</p> <p>Lors de la réalisation du Paquet cadeau :</p> <p>Le papier est tendu Le ruban est tendu Le nœud est au milieu Les boucles (coques) du nœud sont équilibrées Les pans du nœud sont équilibrés</p>

CTM Vendeur en Boulangerie Pâtisserie NUMERO DOSSIER - RNCP
CMA FRANCE

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

VF – 15/04//2024

		<p>et la réglementation.</p> <p>Il devra également placer une étiquette adhésive de la griffe sur l'emballage (exemple : plaisir d'offrir, bonnes fêtes, joyeux anniversaire, ...).</p> <p>Le candidat réalise un emballage avec le matériel mis à disposition devant le jury dans le respect du temps imparti.</p>	<p>La griffe (étiquette) est à un emplacement adéquat et visible</p> <p>Le rendu visuel est harmonieux.</p> <p>Les emballages individuels sont limités.</p>
<p>A1.5 – Réalisation de l'encaissement et du rendu-monnaie :</p> <p>Réalisation d'un calcul mental d'une vente de plusieurs produits</p> <p>Utilisation du matériel d'encaissement de la boulangerie-pâtisserie (caisse enregistreuse, caisse tactile, terminal électronique de paiement [TPE], ...)</p> <p>Application de la réglementation pour les différents modes de paiement (espèces, carte bancaire, chèques, ticket et carte restaurant, etc.)</p> <p>Sécurise les transactions (range le billet après rendu monnaie, vérification du billet ...)</p> <p>Assure le rendu monnaie de façon explicite pour le client</p> <p>Identification des besoins en monnaie (fond de</p>	<p>C1.5 – Procéder à l'encaissement des produits et au rendu monnaie dans le respect des bonnes pratiques de l'entreprise, de la réglementation inhérente aux différents modes de paiement et en sécurisant les transactions afin d'optimiser et fluidifier l'encaissement au sein de la boulangerie-pâtisserie.</p>	<p><u>M.E1.1 Epreuve pratique – Vente :</u></p> <p>Mise en situation professionnelle :</p> <p>Le candidat simule une situation de vente et de prise de commande avec un client dont le rôle est tenu par un membre du jury.</p> <p><u>ME1.6 Etude de cas : Calculs commerciaux :</u></p>	<p>Lors de l'épreuve pratique – Vente le candidat est évalué sur :</p> <p>La justesse des calculs</p> <p>L'exactitude du rendu monnaie et la sécurisation des échanges monétaires</p> <p>L'utilisation du matériel d'encaissement et d'enregistrement des ventes est rigoureuse et systématique</p> <p>Lors de l'Etude de cas – calculs commerciaux le candidat est évalué sur :</p> <p>Ses connaissances sur le vocabulaire de base en anglais.</p> <p>Le calcul d'une remise sur des</p>

CTM Vendeur en Boulangerie Pâtisserie NUMERO DOSSIER - RNCP
CMA FRANCE

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

VF – 15/04//2024

<p>caisse) et alerter le responsable, si nécessaire</p> <p>Calcul et prise en compte des différents niveaux de TVA applicables en Boulangerie - Pâtisserie (5,5%, 10% et 20%)</p>		<p>Epreuve écrite :</p> <p>A partir de données et/ou de documents ressources en usage dans le métier considéré</p>	<p>promotions.</p> <p>Le calcul de la TVA effectué est juste.</p> <p>Les calculs de pourcentage (conversion, calcul du prix kilo ...) sont corrects.</p>
<p>A1.6– Gestion d'éventuels conflits avec la clientèle</p> <p>Anticipation des situations potentiellement conflictuelles et les désamorcer</p> <p>Apaise les clients mécontents quelle qu'en soit la cause</p> <p>Faire appel au responsable si nécessaire</p>	<p>C1.6 – Gérer d'éventuels conflits avec la clientèle en anticipant des situations potentiellement conflictuelles, en apaisant les clients mécontents tout en gardant son calme afin de trouver une solution ou appelant son responsable uniquement si cela est nécessaire.</p>	<p><u>M.E1.1 Epreuve pratique : Vente -Présentation :</u></p> <p>Mise en situation professionnelle :</p> <p>Le candidat simule une situation de vente et de prise de commande avec un client dont le rôle est tenu par un membre du jury.</p>	<p>Lors de l'épreuve pratique – Vente-Présentation le candidat est évalué sur :</p> <p>Le mécontentement exprimé est entendu et pris en compte.</p> <p>Sa capacité à garder son calme.</p> <p>La situation est correctement gérée tout en restant poli et correcte.</p>
<p>Pour obtenir la certification CTM Vendeur en Boulangerie Pâtisserie (niveau 3) le candidat doit acquérir les 3 blocs de compétences et une épreuve transverse aux 3 blocs.. Il doit valider les modalités d'évaluation inhérentes à chacun de ces blocs de compétences : <i>Epreuve pratique – Vente</i> (BC01), <i>Etude de Cas – Langue Etrangère</i> (BC01), <i>Réalisation d'un book (portfolio)</i> (BC01), <i>Etude de cas – Commercialisation</i> (BC01), <i>Epreuve pratique – Emballage</i> (BC01), <i>Etude de cas – Calculs commerciaux</i> (BC01), <i>Epreuve pratique – Réalisation marchande</i> (BC02), <i>Epreuve pratique – Mise en valeur – Décor (de magasin, de comptoir, de vitrine)</i> (BC02), <i>Epreuve pratique – Technologie – hygiène – sécurité – réglementation</i> (BC03), Epreuve pratique : Réalisation de produits de snacking (BC03).</p> <p>Le candidat doit également valider l'épreuve transverse suivante :</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Dossier professionnel (écrit avec soutenance orale)</i> 			

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
BLOC DE COMPETENCES N°2 :			
Assurer la mise en place des produits au sein de la boulangerie-pâtisserie			
<p>A2.1 – Mise en œuvre du stockage des produits de la boulangerie-pâtisserie :</p> <p>Stockage et rangement des produits dans les lieux adaptés, selon leur nature et leurs exigences de conservation, et dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité alimentaires</p> <p>Manipulation des produits avec soin et dans le respect des règles d'hygiène</p> <p>Hiérarchisation de la mise en place des produits en vitrine et en magasin en prenant en compte les zones chaudes et froides en merchandising</p> <p>Modification de l'offre de produits en fonction du moment de la journée (viennoiseries le matin, snacking au déjeuner, produit apéritif en fin de journée ...)</p> <p>Disposition des différents produits dans les rangements adéquats (panières, grilles, etc.)</p>	<p>C2.1 – Assurer la mise en œuvre du stockage des produits de la boulangerie-pâtisserie en respectant les exigences de conservation, en hiérarchisant les produits en vitrine et dans le magasin, en modifiant l'offre de produits selon le moment de la journée, en contrôlant la présentation et le rendu visuel afin d'augmenter les ventes.</p>	<p><u>M.E2.1 Epreuve pratique : Présentation marchande :</u></p> <p>Mise en situation professionnelle :</p> <p>Le candidat installe et dispose des produits destinés à la vente, comme il le ferait avant l'ouverture de la boulangerie-pâtisserie.</p> <p>Étiquetage : le candidat met les étiquettes de prix correspondants à la liste des produits fournis.</p> <p>Les produits sont respectés et manipulés avec soin.</p> <p>Le candidat est également évalué sur son aspect professionnel (tenue, cheveux, ongles ...).</p> <p><u>M.E2.2 Epreuve pratique – mise en valeur : Décor (de magasin, de</u></p>	<p>Lors de l'épreuve pratique - Présentation marchande le candidat est évalué sur :</p> <p>La présentation boulangère est réalisée dans les règles de l'art (pain à l'endroit, grignes à l'endroit, petits pains devant, ...).</p> <p>Les produits de pâtisserie sont manipulés avec soin (hygiène, pince, pelles, ...).</p> <p>La mise en place des produits est harmonieuse et esthétique (harmonie des formes, des couleurs, effet d'ensemble ...).</p> <p>Lors de l'épreuve pratique – mise en valeur le candidat est évalué sur :</p>

CTM Vendeur en Boulangerie Pâtisserie NUMERO DOSSIER - RNCP
CMA FRANCE

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

VF – 15/04//2024

<p>Harmonisation du rangement des produits selon les formes, les couleurs</p> <p>Contrôle le rendu visuel de sa présentation, de sa mise en place</p>		<p><u>comptoir, de vitrine) :</u></p> <p>Mise en situation professionnelle :</p> <p>Sur un support proposé, le candidat dispose de façon harmonieuse la totalité des pains, viennoiseries et pâtisseries, des produits salés mis à disposition.</p> <p>Il argumente sur la disposition des produits qu'il a effectué.</p> <p>Il veille au respect des règles d'hygiène et à la réglementation.</p>	<p>Le produit est disposé dans la zone adéquate (ex : pâtisserie dans la vitrine réfrigéré, viennoiserie dans la zone à température ambiante ...).</p>
<p>A2.2 – Etiquetage et affichage des prix</p> <p>Réalisation des étiquettes, conformément à la réglementation en vigueur, selon les directives du chef d'entreprise, du responsable des ventes</p> <p>Association des étiquettes aux bons produits</p> <p>Veille au respect de la réglementation en matière d'allergènes (étiquettes, mise à disposition d'une liste ...)</p> <p>Calcul du prix au kilo des produits vendus au poids (réglementation du prix du pain)</p> <p>Calcul du prix des produits vendus au poids (pain à la coupe, levure, pâte feuilletée ,...)</p>	<p>C2.2 – Etiqueter et afficher le prix conformément à la nature du produit, en associant les étiquettes aux bons prix, en veillant au respect de la réglementation en matière d'allergènes afin d'être en adéquation avec les directives du chef d'entreprise ou du responsable des ventes.</p>	<p><u>M.E.2.1 Epreuve pratique : Présentation marchande :</u></p> <p>Mise en situation professionnelle :</p> <p>Le candidat installe et dispose des produits destinés à la vente, comme il le ferait avant l'ouverture de la boulangerie-pâtisserie.</p> <p>Etiquetage : le candidat met les étiquettes de prix correspondants à la liste des produits fournis.</p> <p>Les produits sont respectés et manipulés avec soin.</p> <p>Le candidat est également évalué</p>	<p>Lors de l'épreuve pratique - Présentation marchande le candidat est évalué sur :</p> <p>Les étiquettes sont associées aux bons produits.</p> <p>La vérification est faite que les allergènes sont bien présents sur les étiquettes ou sur qu'une liste est mise à disposition.</p> <p>L'étiquetage respecte la réglementation. Les prix sont exprimés à l'unité et/ou au KG selon les cas.</p> <p>Un étiquetage réutilisable ou</p>

CTM Vendeur en Boulangerie Pâtisserie NUMERO DOSSIER - RNCP
CMA FRANCE

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

VF – 15/04//2024

		sur son aspect professionnel (tenue, cheveux, ongles ...).	effaçable est mise en œuvre dans le respect de l'environnement. Les calculs et conversions sont justes.
<p>A2.3 – Vérification de l'état des produits :</p> <p>Contrôle de l'état et de la conservation des produits de la boulangerie-pâtisserie</p> <p>Identifie et retire les produits non conformes à la vente tout en en rendant compte au responsable ou au chef d'entreprise</p> <p>Se conforme au guide des bonnes pratiques de la profession</p>	<p>C2.3 – Vérifier les dates de péremption des produits additionnels et l'état sanitaire et visuel des produits frais en se conformant au guide des bonnes pratiques de la profession afin de retirer les produits non conformes à la vente sans omettre d'en référer à son responsable ou au chef d'entreprise.</p>	<p><u>M.E2.2 Epreuve pratique – mise en valeur : Décor (de magasin, de comptoir, de vitrine) :</u></p> <p>Mise en situation professionnelle :</p> <p>Sur un support proposé, le candidat dispose de façon harmonieuse la totalité des pains, viennoiseries et pâtisseries, des produits salés mis à disposition.</p> <p>Il argumente sur la disposition des produits qu'il a effectué.</p> <p>Il veille au respect des règles d'hygiène et à la réglementation.</p>	<p>Lors l'épreuve pratique – mise en valeur : le candidat est évalué sur :</p> <p>Les dates limite de vente des produits additionnels sont respectées.</p> <p>Les produits en vente tout au long du service respectent les critères sanitaires et visuels (emballage ou vitrine entre le public et les produits mis en libre-service ...).</p>

Pour obtenir la certification CTM Vendeur en Boulangerie Pâtisserie (niveau 3) le candidat doit acquérir les 3 blocs de compétences et une épreuve transverse aux 3 blocs.. Il doit valider les modalités d'évaluation inhérentes à chacun de ces blocs de compétences : *Epreuve pratique – Vente* (BC01), *Etude de Cas – Langue Etrangère* (BC01), *Réalisation d'un book (portfolio)* (BC01), *Etude de cas – Commercialisation* (BC01), *Epreuve pratique – Emballage* (BC01), *Etude de cas – Calculs commerciaux* (BC01), *Epreuve pratique – Réalisation marchande* (BC02), *Epreuve pratique – Mise en valeur – Décor (de magasin, de comptoir, de vitrine)* (BC02), *Epreuve pratique – Technologie – hygiène – sécurité – réglementation* (BC03), **Epreuve pratique : Réalisation de produits de snacking** (BC03).

Le candidat doit également valider l'épreuve transverse suivante :

- *Dossier professionnel (écrit avec soutenance orale)*

CTM Vendeur en Boulangerie Pâtisserie NUMERO DOSSIER - RNCP
CMA FRANCE

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
BLOC DE COMPETENCES N°3 : Participer à l'organisation de la boulangerie-pâtisserie			
<p>A3.1 Contrôle et réception des commandes :</p> <p>Informe sa hiérarchie du stock restant des consommables pour le magasin (emballages, boîtes et sachets, boissons, confitures, serviettes, couverts, gobelets, bougies, café, touillettes ...)</p> <p>Réception des produits à la livraison</p> <p>Contrôle des bons de livraison</p> <p>Validation du bon de réception auprès de livreur</p> <p>Placement des produits dans les zones de stockage adaptée</p>	<p>C3.1 – Contrôler et réceptionner les commandes en réceptionnant et en contrôlant les produits à la livraison, en validant le bon de réception, en assurant le placement des produits dans les zones de stockage adaptée sans omettre d'informer sa hiérarchie du stock restant des consommables pour le magasin.</p>	<p><u>ME3.1 : Epreuve pratique : Technologie – hygiène – sécurité – réglementation :</u></p> <p>Epreuve écrite :</p> <p>Le candidat répond à des questions relatives au respect du développement durable (réduction des biodéchets, économie lors de la réalisation des emballages ...), la sécurité (allergies alimentaires, sécurité sanitaire, conservation et protection des produits ...) la réglementation professionnelle (date de durabilité minimale ...), les règles d'hygiène (plan de nettoyage, se laver les mains,</p>	<p>Lors de l'étude de cas en Hygiène – sécurité – réglementation le candidat est évalué sur :</p> <p>Les dates de péremption des produits sont contrôlées.</p> <p>Des propositions à sa hiérarchie concernant des promotions ou le don des invendus dans un souci environnemental sont réalisées.</p> <p>Les lieux appropriés au rangement et au stockage des produits sont énumérés.</p> <p>Les règles inhérentes à la sécurité</p>

CTM Vendeur en Boulangerie Pâtisserie NUMERO DOSSIER - RNCP
CMA FRANCE

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

VF – 15/04//2024

		vêtements, coiffure, jeter et changer de gants ...) ou des questions professionnelles diverses (nom des pains, types de farine, mesures limitant les risques de contamination, réduction ...).	<p>sanitaire, la conservation et protection des produits sont énumérées.</p> <p>Les règles d'hygiène et de sécurité alimentaire à respecter sont énumérées.</p> <p>Le tri des emballages est expliqué dans le respect de l'environnement.</p>
<p>A3.2 Réalisation de produits de snacking :</p> <p>Réalisation de sandwiches, soupes, salades et tartines</p> <p>Réalisation des produits traiteur en coupant et taillant les fruits et légumes, en épluchant les œufs, en élaborant des salades ...</p> <p>Prise en compte de la réglementation sur la traçabilité</p>	<p>C3.2 – Réaliser des produits de snacking en coupant et en taillant les fruits et légumes, en épluchant les œufs, en élaborant des salades, tout en prenant en compte la réglementation sur la traçabilité afin d'avoir un produit fini (sandwich, soupes, salades et tartines) conforme avec les critères qualité de l'entreprise.</p>	<p><u>ME3.2 Epreuve pratique : réalisation de produits de snacking :</u></p> <p>Mise en situation professionnelle :</p> <p>Le candidat doit réaliser un seul produit de snacking choisi par le jury parmi des sandwiches, salades ou tartines en fonction des produits mis à disposition.</p>	<p><u>Lors l'épreuve pratique – réalisation de produits de snacking : le candidat est évalué sur</u></p> <p>La tenue est adaptée.</p> <p>Les techniques de coupe des légumes sont réalisées avec netteté et régularité.</p> <p>Lors de leur utilisation, les matières premières sont respectées et optimisées.</p> <p>Les assaisonnements sont équilibrés.</p> <p>Les productions réalisées sont présentées.</p> <p>Le produit proposé est original.</p>

CTM Vendeur en Boulangerie Pâtisserie NUMERO DOSSIER - RNCP
CMA FRANCE

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

			Les règles d'hygiène et de sécurité sont respectées
<p>A3.3 – Entretien et nettoyage des ustensiles et des locaux dans le respect des protocoles sanitaires :</p> <p>Application du plan de nettoyage et de désinfection des surfaces et des matériels du lieu de vente (précautions d'emploi, choix des produits, procédure, périodicité, évacuation des déchets ...)</p> <p>Application de la réglementation concernant les produits dangereux (stockage, protection lors de l'utilisation, évaporation...)</p> <p>Prend les dispositions nécessaires assurant la sécurité et le confort du client (signaler un sol glissant, mouillé ...)</p>	<p>C3.3 – Entretien et nettoyer les ustensiles, les locaux dans le respect des protocoles sanitaires, à chaque fois que cela est nécessaire en appliquant le plan de nettoyage et de désinfection, la réglementation concernant les produits dangereux et en prenant les dispositions nécessaires afin d'assurer la sécurité et le confort de sa clientèle.</p>	<p><u>ME3.1 : Epreuve pratique : Technologie – hygiène – sécurité – réglementation :</u></p> <p>Epreuve écrite :</p> <p>Le candidat répond à des questions relatives au respect du développement durable (réduction des biodéchets, économie lors de la réalisation des emballages ...), la sécurité (allergies alimentaires, sécurité sanitaire, conservation et protection des produits ...) la réglementation professionnelle (date de durabilité minimale ...), les règles d'hygiène (plan de nettoyage, se laver les mains, vêtements, coiffure, jeter et changer de gants ...) ou des questions professionnelles diverses (nom des pains, types de farine, mesures limitant les risques de contamination, réduction ...).</p>	<p>Lors de l'épreuve pratique en Technologie – hygiène – sécurité – réglementation le candidat est évalué sur :</p> <p>Le dosage des produits est correctement réalisé.</p> <p>Le respect du plan de nettoyage défini dans le guide des bonnes pratiques en matière d'hygiène et de sécurité de la profession.</p> <p>La propreté et la netteté des locaux et des instruments.</p> <p>L'entretien en continu est réalisé en fonction des nécessités (pluie, boue...).</p>

Pour obtenir la certification CTM Vendeur en Boulangerie Pâtisserie (niveau 3) le candidat doit acquérir les 3 blocs de compétences et une épreuve transverse aux 3 blocs.. Il doit valider les modalités d'évaluation inhérentes à chacun de ces blocs de compétences : *Epreuve pratique – Vente* (BC01), *Etude de Cas – Langue Etrangère* (BC01), *Réalisation d'un book (portfolio)* (BC01), *Etude de cas – Commercialisation* (BC01), *Epreuve pratique – Emballage* (BC01), *Etude de cas – Calculs commerciaux* (BC01), *Epreuve pratique – Réalisation marchande* (BC02), *Epreuve pratique – Mise en valeur – Décor (de magasin, de comptoir, de vitrine)* (BC02), *Epreuve pratique – Technologie – hygiène – sécurité – réglementation* (BC03),

CTM Vendeur en Boulangerie Pâtisserie NUMERO DOSSIER - RNCP
CMA FRANCE

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

Epreuve pratique : Réalisation de produits de snacking (BC03).

Le candidat doit également valider l'épreuve transverse suivante :

- *Dossier professionnel (écrit avec soutenance orale)*