

## Référentiel vendeur-conseil en produits biologiques

Avenant n° 68 du 7 avril 2005 pour le CQP « vendeur-conseil en produits biologiques »  
IDCC 1505

### 1 - Réception

DOMAINE D'ACTIVITÉS	ÊTRE CAPABLE DE
Réception des marchandises	Identifier les types d'emballages Gérer les consignes Déballer les produits arrivants Contrôler les températures des produits arrivants Contrôler la correspondance avec le bon de livraison (manquant,...) arrivants (type, qualité, dates de péremption, fraîcheur, détérioration, casse, etc.) Contrôler la conformité des produits Contrôler la conformité des étiquetages bio

### 2 - Commande et stockage

DOMAINE D'ACTIVITÉS	ÊTRE CAPABLE DE
Organisation de la réserve, de la chambre froide, du congélateur	Ranger pour permettre un maximum de lisibilité et d'accessibilité Organiser l'identification des produits bio en non bio Effectuer l'état des stocks réguliers des produits (planning d'intervention, fiche d'inventaire, etc.)
Stockage des produits dans les locaux et matériels adaptés	Répartir les produits arrivants entre la zone de vente et la réserve Signaler les ruptures de stock Remplir les préconisations de commande (précadencier) Transmettre les pré-commandes au responsable ou directement au fournisseur selon consigne Inventorier les produits Remballer et stocker les produits en fin de journée
La démarque	Tenir à jour le cahier de démarque Participer au plan d'action contre la démarque connue et inconnue

### 3 - Mise en rayon et maintenance de l'attractivité

DOMAINE D'ACTIVITÉS	ÊTRE CAPABLE DE
Mise en place les produits selon le plan d'implantation, en respectant les règles de facting, mise en valeur, théâtralisation des produits et le respect de la législation.	Identifier le matériel nécessaire (cutter, roll, étiqueteuse, pistolet flasheur de code barre, supports de présentation, matériel de décor, papier,...) Appliquer les règles de nettoyage pour les supports S'assurer du respect des règles de sécurité (largeur des allées, hauteur de présentation, issues de secours et extincteurs dégagés) Participer à la réalisation des mises en avant des produits (têtes de gondoles, espaces promotionnels, panier de découverte de saison,...) Mettre en place le mobilier extérieur selon consigne Initialiser les balances et faire la tare

Etiquetage des produits (ou apposer l'étiquette sur le support de présentation)	Contrôler la correspondance codes barres, étiquettes et prix enregistrés Veiller à la bonne présentation des logos bio sur les linéaires
Rotation des produits en fonction des dates de péremption et de leur fraîcheur	Gérer suivant consigne les produits proches de la péremption ou périmés Pour les produits frais et surgelés vérifier l'état de fraîcheur, les températures de présentation à la vente (ou de stockage)
Attractivité	Veiller à la bonne présentation des marchandises et à leur propreté, s'assurer du respect de la règle de 3P (plein, propre, prix) Respecter les règles de mise en place différenciée pour les promotions et les produits permanents Eclairer l'espace de vente Maintenir une ambiance prédisposant à la vente (éclairage, température, aération, fond sonore, propreté) Évacuer les emballages vides au fur et à mesure du remplissage des rayons

#### 4 - Vente et conseil

DOMAINE D'ACTIVITÉS	ÊTRE CAPABLE DE
Vente	Expliquer le processus simplifié de la fabrication, de l'obtention des produits
Accueil Relation client	Expliquer l'incidence du mode de production biologique sur l'environnement et la santé Décrire les différents labels de qualité (AB, DEMETER, Label européen...) Expliquer la différence DLC et DLUO Identifier les produits labellisés (biologiques) Identifier les gammes spécifiques (diététiques, sans gluten, sans sel...) Décrire les produits non alimentaire (gamme écoproduit) Identifier les différentes variétés de produits (type de pain, de tofu, de tonyu, fromages...) Identifier la saisonnalité des produits Identifier les produits issus du commerce équitable (labels, logos, marques, « ensemble pour plus de sens », distributeur...) Expliquer les principes du commerce équitable Proposer des produits de substitution Proposer des compléments (vente additionnelle...) Découper et emballer les produits Peser Participer à l'activité hors espace de vente, aux actions promotionnelles, aux animations saisonnières
Encaissement	Vérifier la concordance ticket de caisse, quantité et valeur du produit acheté Renseigner le personnel de caisse Enregistrer les achats Editer le ticket de caisse Vérifier et encaisser le montant de la vente Rendre la monnaie Identifier la procédure définie pour les encaissements

### 5 - Hygiène et propreté

DOMAINE D'ACTIVITÉS	ÊTRE CAPABLE DE
Hygiène	Citer les éléments de réglementation liés à la législation hygiène Citer les règles de nettoyage propre à l'entreprise Assurer le nettoyage de la réserve
	Nettoyer les caisses et les balances Nettoyer et désinfecter les espaces, les équipements spécifiques et les sols Sortir les poubelles Identifier les risques hygiéniques et sanitaires Identifier une rupture de chaîne de froid Identifier le matériel et les produits d'entretien adaptés à la zone ou au matériel

### 6 - Commande particulière

DOMAINE D'ACTIVITÉS	ÊTRE CAPABLE DE
Commandes spécifiques des clients (non disponibles en LS)	Prendre les commandes par téléphone ou de visu, reformuler la demande client Préparer des plateaux, paniers terroir, corbeilles de saison Livrer un client en respectant les règles d'hygiène, de transport, de sécurité et de courtoisie

### 7 - Communication

DOMAINE D'ACTIVITÉS	ÊTRE CAPABLE DE
Communication.	Transmettre toutes remarques des clients Transmettre ses propres remarques et suggestion Répondre au besoin de surveillance du responsable de magasin

[http://www.legifrance.gouv.fr/affichIDCC.do;jsessionid=C0B0E7B727279195315C5450E502E9B3.tpdjo10v\\_3?idSectionTA=KALISCTA000005733554&cidTexte=KALITEXT000005689442&idConvention=KALICONT000005635421](http://www.legifrance.gouv.fr/affichIDCC.do;jsessionid=C0B0E7B727279195315C5450E502E9B3.tpdjo10v_3?idSectionTA=KALISCTA000005733554&cidTexte=KALITEXT000005689442&idConvention=KALICONT000005635421)