

# CQP Préparateur-vendeur en boulangerie, viennoiserie, pâtisserie

**Numéro identifiant:** 37640

## **Fonction:**

Le préparateur-vendeur en BVP prépare et fabrique des produits et les vendre, dans le respect des objectifs qualitatifs et quantitatifs. En complément optionnel, assure le service à table.

## **Missions principales:**

Le préparateur-vendeur en BVP a pour mission :

- Démarrer le poste de travail
- Conduire le poste
  - Préparation-cuisson
  - Assemblage-finition
  - Vente au comptoir
- Complément optionnel : Service à table
  - Assurer la fin de poste et préparer le poste suivant
  - Participer à la transmission d'informations

## **Compétences:**

### **Bloc de compétences 1 : Réaliser la fabrication des produits**

- Mettre sa tenue de travail en portant les EPI adéquats afin de se conformer aux règles de l'entreprise.
- S'assurer de la propreté des locaux, de la propreté et du bon fonctionnement des équipements de son poste, en appliquant les procédures de contrôle, afin de pouvoir alerter son responsable en cas de dysfonctionnement.
- Prendre connaissance des instructions concernant les programmes de préparation et de vente à l'aide des outils de communication de l'entreprise afin d'organiser son activité pour la journée.
- S'assurer de la conformité des matières premières (ex : DLC, température,

décongélation) à l'aide des outils nécessaires afin, en cas de non-conformité, de les mettre de côté et alerter.

- Vérifier la disponibilité et la conformité des matières premières correspondant aux différents produits en utilisant les outils et procédures en vigueur, afin de réaliser les préparations prévues dans la journée.
- Préparer les quantités nécessaires de matières premières à mettre en œuvre (jour J-1 et jour J) en fonction du planning de fabrication (jour J) et des informations qui lui sont communiquées (rotation des produits, niveau de consommation) afin d'assurer la production prévue.
- Mettre en œuvre les procédures de stockage, de déstockage et d'inventaire des matières premières et des produits en appliquant les règles définies en matière de rotation des matières premières et de respect de la chaîne du froid, afin d'assurer la disponibilité des matières premières et des produits.
- Procéder aux différentes étapes de préparation et de cuisson en respectant les modes opératoires (décongélation, dorage, pousse, lavage, cuisson, finition des produits d'assemblage (sandwiches, pâtisseries...), découpe de produits finis) ainsi que les consignes de sécurité et d'hygiène, afin de respecter le programme de fabrication journalier.
- Exécuter les travaux d'assemblage-finition en fonction du programme de fabrication et en respectant les procédures de fabrication et les consignes de sécurité et d'hygiène.
- Identifier les écarts qualitatifs et quantitatifs concernant les produits préparés, en fonction des conditions climatiques ou du débit des ventes, afin de procéder aux réglages et ajustements nécessaires.
- Identifier les dysfonctionnements des équipements du poste afin de procéder aux réglages et ajustements nécessaires, en respectant des consignes préétablies par l'entreprise.
- Appliquer les règles liées aux démarches qualité de l'entreprise à son poste de travail, à l'aide des outils mis en place, afin de respecter les normes en vigueur
- Intégrer dans son activité les consignes de sécurité, de santé au travail, notamment en appliquant les consignes pour port de charges lourdes et d'utilisation des protections individuelles adaptées ou lors des opérations de nettoyage, afin de prévenir tout risque portant atteinte à son intégrité physique ainsi qu'à la préservation de l'environnement.

## **Bloc de compétences 2 : Réaliser la mise en valeur et la vente des produits**

- Assurer l'ouverture du magasin en respectant les procédures afin d'accueillir la clientèle dans les délais impartis.
- Mettre les produits en rayon en tenant compte des techniques de merchandising et en utilisant toute la gamme d'offres, afin de valoriser les produits mis en vente et favoriser l'acte d'achat.
- Mettre en œuvre les techniques d'animation préconisées par l'entreprise, en fonction des orientations commerciales définies par l'entreprise, afin d'optimiser les ventes auprès de la clientèle.
- Accueillir la clientèle, y compris par téléphone, en donnant une image positive du

point de vente et en adaptant sa posture aux éventuels clients en situation de handicap, afin d'obtenir la satisfaction et la fidélisation du client.

- Adapter ses attitudes de vente par rapport aux « profils consommateurs » sur le lieu de vente et en fonction des besoins spécifiques des clients en situation de handicap, afin de favoriser l'acte d'achat.
- Proposer des produits additionnels ou de substitution, en utilisant toute la gamme d'offres, ou prendre des commandes, afin de compléter l'acte d'achat du client.
- Assurer les encaissements avec rigueur, afin de conclure la vente et pouvoir expliquer les éventuels écarts.
- Assurer la vente de fin de journée et la gestion des démarques (offres, promotions) en respectant les procédures, afin de limiter le taux de perte du magasin.
- Respecter les instructions de nettoyage, de désinfection et de rangement des locaux, des outils et des équipements en application des procédures définies afin de les maintenir en bon état de propreté et d'hygiène.
- Adopter en permanence un comportement favorisant sa sécurité et celle des autres afin d'éviter tout risque, en appliquant les procédures de sécurité en vigueur.
- Alerter en cas de situation dangereuse constatée, afin de prévenir tout risque de blessure, dans le respect des règles définies par l'entreprise.

### **Bloc de compétences 3 : Clôturer son poste de travail en coordination avec son équipe**

- Procéder au chargement des zones réfrigérées et au chargement et au réglage des chambres de pousse et des fours, en vérifiant la conformité de ces chargements, afin de tenir compte des programmes de préparation-cuisson et de vente du lendemain.
- Mettre en place le poste de travail du lendemain en appliquant la procédure en vigueur afin d'assurer les programmes de préparation et de vente prévus.
- Appliquer les procédures de conservation des matières premières et des produits semi-finis non utilisés, en fonction des produits, afin d'en assurer le stockage dans les conditions d'hygiène et de qualité définies ou de les retirer de la préparation
- Comptabiliser les produits invendus afin d'en assurer le stockage dans les conditions d'hygiène et de qualité définies, selon le type de produits, ou de les retirer de la vente.
- Clôturer la caisse en veillant à sécuriser les fonds afin de préparer l'ouverture de caisse du lendemain.
- Assurer le rangement et le nettoyage de sa zone d'activité dans le respect des consignes afin de la maintenir en bon état de propreté et d'hygiène pour le lendemain.
- Assurer la fermeture du magasin en respectant les procédures afin de s'assurer de la sécurité des lieux et des équipements.
- Renseigner les documents administratifs du point de vente à l'aide des outils prévus à cet effet afin d'assurer la transmission des informations relatives à son activité au sein de l'équipe.
- Relayer des informations aux autres membres de l'équipe en utilisant les outils de

communication de l'entreprise, afin d'assurer la continuité de service et la bonne coopération au sein de l'équipe.

- Rendre compte à sa hiérarchie de tout incident concernant les matières premières, le matériel, la qualité ainsi que des attentes ou suggestions de la clientèle, en application des procédures en vigueur, afin d'alerter sur les éventuels dysfonctionnements et proposer des améliorations.

**Métiers accessibles via la certification:**

Préparateur-vendeur en boulangerie, viennoiserie, pâtisserie

**Prérequis nécessaires à la formation:**

Aucun

Ocapiat