

Session bac pro Technicien conseil vente

---

Comparaison des référentiels  
professionnels  
de BEPA et Bac pro Conseil-  
Vente

C.LEPINE - IFEAP

---

SESSION TCV - ENFA IFEAP -  
Paris mai 2010

# Les emplois visés

---

## ■ BEPA

- Vendeur qualifié
- Employé de rayon
- Employé commercial
- Représentant

## ■ Bac pro

- Adjoint au chef de rayon
- Chef de rayon
- Responsable de rayon
- Technico-commercial
- Technicien conseil
- Attaché commercial

# Conditions d'exercice

## ■ BEPA

- Port de charges
- Forte amplitude horaire
- Variabilité des emplois du temps
- Station debout
- Attitude et présentation soignée
- Contact clientèle
- Approvisionnement et entretien

## ■ Bac pro

- Port de charges
- Horaires décalés
- Variations saisonnières
- Connaissance des produits, des marchés, du cadre réglementaire
- Relation commerciale nécessitant une expertise technique
- Diagnostic, analyse et formulation de solution

# Responsabilité

---

## ■ BEPA

- Gestion des stocks en rayon
- Approvisionnement
- Entretien
- Suivi et contrôle des linéaires
- Maintien de l'état des produits, végétaux ou animaux
- Fonctionnement des appareils

## ■ Bac pro

- Gestion des stocks
- Animation du rayon
- Progression du CA
- Développement de la clientèle

# Autonomie

---

## ■ BEPA

- Réalisation des différentes activités usuelles
- Conseil et vente de produits
- Mise en valeur des produits en se référant à son supérieur

## ■ Bac pro

- Organisation de son travail et éventuellement de celui d'une équipe
- Suivi des objectifs et des résultats
- Gestion de son budget
- Remontée d'infos pertinentes à sa hiérarchie

# Les grandes fonctions

## ■ BEPA

- **Participe** à la gestion des stocks, à l'approvisionnement du rayon
- Effectue le suivi et le contrôle des linéaires
- Applique des techniques commerciales
- Travaille en équipe dans le respect des consignes et de la réglementation
- Réalise des opérations techniques spécifiques

## ■ Bac pro

- **Gère** la réception, l'organisation et l'approvisionnement de la marchandise
- Met en œuvre et organise des activités commerciales
- Applique des techniques d'animation, de communication, de vente et conseil
- Valorise des pratiques durables
- Procure des conseils de vente

# Les activités courantes de la gestion et approvisionnement des stocks

---

## ■ BEPA

- Applique le plan de stockage
- Peut réceptionner
- Effectue le remplissage des linéaires
- Procède à l'étiquetage
- Utilise l'informatique
- Prévoit le réapprovisionnement
- Prépare des commandes
- Effectue le rangement

## ■ Bac pro

- Assure la réception et l'organisation de l'espace de stockage (suggère des aménagements)
- Gère l'approvisionnement (choix des fournisseurs, réception des représentants, suivi des litiges...)
- Assure le suivi et le contrôle des linéaires (autre fonction du BEPA)

# Les champs de compétences

BEPA	Bac Pro	Finalité
Gestion des stocks et du rayon		Présenter des linéaires conformes avec niveau de stock optimum
	Gestion des stocks, approvisionnements et mise en rayon	Optimiser l'organisation du rayon
Application de techniques commerciales		Proposer un service de qualité et fidéliser Développer clientèle, CA et rentabilité rayon
	Application des techniques de vente	Réaliser 1 vente répondant au besoin du client et aux objectifs du magasin



# Les champs de compétences

BEPA	Bac Pro	Finalité
		Entretenir des relations avec la hiérarchie et l'équipe en respectant consignes et textes
Communication et travail en équipe		
Réalisation d'opérations spécifiques au point de vente		Montrer le professionnalisme (S'assurer du bon état de santé)
	Réalisation d'opérations spécifiques	Entretenir et rendre attractif un espace de ventes
	Adaptation aux évolutions des modes de consommation et de commercialisation	Proposer des solutions commerciales en cohérence avec le DD

# Situations professionnelles significatives (SPS)

## Gestion des stocks et approvisionnements

### ■ BEPA renove

- Réalisation ou actualisation de l'inventaire d'un rayon
- Préparation des commandes
- Remplissage et rangement dans les linéaires
- Etiquetage des produits
- Maintien du rayon dans un état d'hygiène et propreté
- Sélection, retrait des linéaires et enregistrement
- **Contrôle** remplissage, rangement, étiquetage
- Utilisation de l'informatique

### ■ Bac pro

- Gestion des flux de marchandises de la commande à la mise en rayon
- Préparation, organisation et animation du rayon ou de l'espace de vente
- **Contrôle** et suivi de la qualité de la marchandise de la réception à sa vente
- Gestion et promotion du rayon ou de l'espace de vente

# SPS liées à : Application des techniques de vente

## ■ BEPA rénové

- Accueil et orientation du client
- Ecoute et questionnement
- Conseil et développement d'1 argumentaire de vente
- Conclusion et proposition d'une vente additionnelle
- Présentation et mise en valeur des promotions

## ■ Bac pro

- Accueil du client
- Conseil et offre au client
- Conclusion de la (des) vente(s)

# SPS liées à : Adaptation aux évolutions des modes de consommation et de commercialisation

---

- BEPA rénové

- Bac pro

- - Sensibilisation, information, conseil et formation des clients
- - Utilisation d'outils de vente à distance

# SPS liées à : Communication et travail en équipe

---

## ■ BEPA rénové

- Compte-rendu et échanges avec la hiérarchie
- Communication avec les collègues
- Application des textes et consignes en matière de sécurité et d'hygiène

## ■ Bac pro

- Animation de son équipe
- Bilan de la rentabilité des activités commerciales

# SPS liées à : réalisation d'opérations spécifiques produits du terroir

## ■ BEPA rénové

- Passage des commandes\*
- Réception avec vérifications et enregistrements des marchandises \*
- Application des consignes de respect de la chaîne du froid
- Préparation des produits alimentaires et du matériel

\* *Renvoi à la SPS gestion des stocks*

## ■ Bac pro

- Information et conseil au client sur les caractéristiques culturelles, gustatives et nutritionnelles des produits ainsi que leur mode de consommation et leur utilisation culinaire
- Application des consignes de respect de la chaîne du froid et des règles de conditionnement des produits alimentaires
- Préparation des commandes et/ou des paniers

# SPS liées à : réalisation d'opérations spécifiques animalerie

## ■ BEPA renove

- Réalisation des opérations techniques spécifiques lors de la réception et de la vente d'animaux
- Entretien du lieu de vie et alimentation
- Vérification du fonctionnement des matériels
- Repérage des anomalies et symptômes de maladies
- Réalisation des tâches inhérentes à la réglementation

## ■ Bac pro

- Réalisation des principales opérations techniques nécessaires à l'entretien, la préparation et la vente des animaux
- Information, conseil au client en particulier sur les exigences des animaux, leurs conditions d'habitat, les consignes en matière d'alimentation et de suivi sanitaire

# SPS liées à : réalisation d'opérations spécifiques produits jardinage

## ■ BEPA renove

- Réalisation des principales opérations techniques nécessaires à l'entretien, la préparation et la vente des végétaux
- Repérage des anomalies et agressions sur les végétaux
- Vérification du fonctionnement des matériels
- Application de la réglementation propre aux produits de jardin

## ■ Bac pro

- Réalisation des principales opérations techniques nécessaires à l'entretien, la préparation et la vente des végétaux
- Information, conseil au client sur l'utilisation des produits horticoles et de jardinage



# Le référentiel de certification : capacités professionnelles

---

## ■ BEPA

Les capacités C8 et C9  
sont spécifiques au  
BEPA conseil vente  
concerné

Les autres sont  
communes à tous les  
BEPA Conseil Vente

## ■ BAC PRO

La capacité C11 est  
spécifique au Bac  
professionnel concerné

Les autres sont  
communes à tous les Bac  
pro Technicien Conseil  
Vente

# Le référentiel de certification : capacités professionnelles (suite)

## ■ BEPA

- C 5 : Identifier les éléments de contexte de l'activité commerciale

- C 6 : Organiser son travail

## ■ BAC PRO

- C 6 : Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel

- C 8 : Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise

# Le référentiel de certification : capacités professionnelles (suite)

## ■ BEPA

- C 7 : Réaliser une vente
- C 9 : **Organiser un espace de vente de produits alimentaires** dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité
- C 8 : **Présenter les produits** alimentaires commercialisés

## ■ BAC PRO

- C5 : **Conseiller le client** sur le produit et le matériel
- C 9 : **Mettre en œuvre des techniques de vente**
- C 7 : Communiquer en situation professionnelle
- C 10 : **Gérer le rayon** dans le respect de la réglementation et de la sécurité

# Le référentiel de certification : capacités professionnelles (suite)

---

- **BAC PRO**
  - **C11 : Mettre en œuvre des pratiques professionnelles liées aux produits vendus dans une perspective de durabilité**
  
  - **C 12 : S'adapter à des enjeux professionnels particuliers**