

# CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLES (CQP) Pâtissier (sans niveau)

Date de mise à jour : le 27/05/2026

**EMPLOIS CIBLES** : Pâtissier, pâtissière

**PUBLIC VISÉ** : Demandeur d'emploi

**PRÉ-REQUIS** : Accessible sans condition de diplômes souhaitant se former au métier du commerce  
*Offre accessible aux personnes en situation de Handicap avec mesures d'accompagnement spécifique.*

**DURÉE** : de 6 à 9 mois (210 heures de formation)

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :**

- Par le biais d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage, à l'issue d'un entretien de motivation et d'un test de connaissances et savoirs de base (délai d'un mois entre la diffusion de l'offre d'emploi et l'entrée en formation)
- Par la validation des acquis d'expérience (VAE) pour les salariés ou personnes en recherche d'emploi qui justifient d'au moins 1 an d'expérience en rapport avec le CQP visé.

**LIEU** : La formation se déroule dans les locaux de l'entreprise ou à domicile en visio  
*Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez nous contacter au 03 87 76 52 62.*

**TARIF** : la formation est prise en charge par l'Opérateur de Compétences de la branche professionnelle.

## VALIDATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES

Un Dossier d'Évaluation rempli par le tuteur et le formateur est présenté à un jury paritaire de la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi.

*Les blocs de compétences peuvent être évalués – et validés – indépendamment les uns des autres.*

## PASSERELLES ET POURSUITE D'ETUDE

Les CQP sont une passerelle vers l'insertion professionnelle.

Cependant, dans le cadre d'une formation générale, la recherche de compétences complémentaires peut être nécessaire.

Poursuite d'étude possible :  
**Bac Professionnel boulangerie-pâtisserie,**  
**Titre professionnel Employé Commercial,**  
**Titre Professionnel Conseiller de Vente**

Le Certificat de Qualification Professionnelle est délivré par la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi (CPNE).

### OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Acquérir les bases de l'organisation du poste de travail et de la gestion des matières premières (stock, rangement, rotation des produits).
- Maîtriser les techniques de fabrication des produits de pâtisserie
- Apprendre à réaliser différents produits de pâtisserie (fondants, crèmes, meringues, ...)
- Comprendre et appliquer les étapes de fabrication d'un produit fini afin de garantir sa qualité et sa régularité.
- Respecter les règles d'hygiène, de sécurité alimentaire et de prévention des risques en laboratoire de pâtisserie.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS :

- Evaluation/quiz à chaque fin de journée de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation
- Livret d'évaluation complété à la fin de la formation

### MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RESULTATS :

- Feuilles d'émargement par demi-journée de formation
- Attestation de fin de formation

### MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS :

#### Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation
- Questionnaires, quiz, exercices et étude de cas
- Réflexion, mise en situation et échanges sur cas pratiques
- Supports digitaux en e-learning, modules interactifs,
- Ludo pédagogie
- Retours d'expériences

#### Éléments matériels :

- Mise à disposition du matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant sur la GED au début de la formation

#### Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité de la Responsable Pédagogique de l'organisme de formation. Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

Eurocom Stratégies n'enregistre aucun taux d'obtention du CQP Pâtissier la première promotion étant en cours de formation.

## LISTE DES MODULES DE FORMATION - Présentiel

| Contenu du module – PRESENTIEL                             | Durée     |     |     |     |     |     |
|------------------------------------------------------------|-----------|-----|-----|-----|-----|-----|
|                                                            | 7H        | 14H | 21H | 28H | 35H | 42H |
| GESTION DE LA RELATION CLIENT                              |           |     |     |     |     |     |
| Accueil d’un client au sein du magasin ou du drive         |           |     |     |     |     |     |
| Prise en charge des clients au sein du magasin ou du drive |           |     |     |     |     |     |
| TOTAL HEURES MODULE                                        | 00 Heures |     |     |     |     |     |
| GESTION DES STOCKS EN RESERVE                              |           |     |     |     |     |     |
| Contrôle des niveaux de stock en réserve et en rayon       |           |     |     |     |     |     |
| Maintien du bon état de la réserve                         |           |     |     |     |     |     |
| TOTAL HEURES MODULE                                        | 00 Heures |     |     |     |     |     |
| MISE EN RAYON LIBRE-SERVICE                                |           |     |     |     |     |     |
| Approvisionnement des produits dans le rayon libre-service |           |     |     |     |     |     |
| Maintien du bon état marchand du rayon libre-service       |           |     |     |     |     |     |
| TOTAL HEURES MODULE                                        | 00 Heures |     |     |     |     |     |
| PRODUCTION DE PÂTISSERIE                                   |           |     |     |     |     |     |
| Mise en œuvre des normes d’hygiène et de sécurité          |           |     |     |     |     |     |
| Réalisation des préparations à pâtisserie                  |           |     |     |     |     |     |
| Réalisation d’un produit fini                              |           |     |     |     |     |     |
| TOTAL HEURES MODULE                                        | 00 Heures |     |     |     |     |     |
| OPTION : VENTE DE PRODUITS DE PÂTISSERIE                   |           |     |     |     |     |     |
| Préparation à la vente de produits de pâtisserie           |           |     |     |     |     |     |
| Accompagnement à la vente de produits de pâtisserie        |           |     |     |     |     |     |
| TOTAL HEURES MODULE                                        | 00 Heures |     |     |     |     |     |
| SUIVI PÉDAGOGIQUE                                          |           |     |     |     |     |     |
| Accompagnement                                             | 10 Heures |     |     |     |     |     |

## LISTE DES MODULES DE FORMATION – E-learning

| Contenu du module – E-LEARNING                             | Durée     |     |     |     |     |     |
|------------------------------------------------------------|-----------|-----|-----|-----|-----|-----|
|                                                            | 7H        | 14H | 21H | 28H | 35H | 42H |
| GESTION DE LA RELATION CLIENT                              |           |     |     |     |     |     |
| Accueil d'un client au sein du magasin ou du drive         |           |     |     |     |     |     |
| Prise en charge des clients au sein du magasin ou du drive |           |     |     |     |     |     |
| TOTAL HEURES MODULE                                        | 00 Heures |     |     |     |     |     |
| GESTION DE STOCKS EN RESERVE                               |           |     |     |     |     |     |
| Contrôle des niveaux de stock en réserve et en rayon       |           |     |     |     |     |     |
| Maintien du bon état de la réserve                         |           |     |     |     |     |     |
| TOTAL HEURES MODULE                                        | 00 Heures |     |     |     |     |     |
| MISE EN RAYON LIBRE-SERVICE                                |           |     |     |     |     |     |
| Approvisionnement des produits dans le rayon libre-service |           |     |     |     |     |     |
| Maintien du bon état marchand du rayon libre-service       |           |     |     |     |     |     |
| TOTAL HEURES MODULE                                        | 00 Heures |     |     |     |     |     |
| PRODUCTION DE PÂTISSERIE                                   |           |     |     |     |     |     |
| Mise en œuvre des normes d'hygiène et de sécurité          |           |     |     |     |     |     |
| Réalisation des préparations à pâtisserie                  |           |     |     |     |     |     |
| Réalisation d'un produit fini                              |           |     |     |     |     |     |
| TOTAL HEURES MODULE                                        | 00 Heures |     |     |     |     |     |
| OPTION : VENTE DE PRODUITS DE PÂTISSERIE                   |           |     |     |     |     |     |
| Préparation à la vente de produits de pâtisserie           |           |     |     |     |     |     |
| Accompagnement à la vente de produits de pâtisserie        |           |     |     |     |     |     |
| TOTAL HEURES MODULE                                        | 00 Heures |     |     |     |     |     |
| SUIVI PÉDAGOGIQUE                                          |           |     |     |     |     |     |

## **MODULE : Gestion de la relation client**

### **OBJECTIFS :**

- Recevoir le client
- Informer le client
- Traiter les demandes clients
- Conseiller le client

### **PROGRAMME :**

- Recevoir le client en appliquant les consignes de l'établissement afin de maintenir la qualité d'accueil, quel que soit le flux de clients
- Informer les clients sur les principales familles de produits et de services de l'établissement afin de lui proposer ceux susceptibles de répondre à ses besoins et attentes
- Traiter les demandes clients jusqu'à la prise de congé du client en apportant une réponse adaptée au besoin exprimé afin de préserver la qualité de la relation client
- Conseiller le client de façon personnalisée sur les gammes de produits et de services disponibles dans l'établissement afin de l'accompagner et d'anticiper ses besoins.

### **METHODES ET MOYEN PEDAGOGIQUES :**

- Apports théoriques
- Mises en situation
- Cas pratiques
- Jeux de rôles

### **CRITÈRES D'ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE :**

- Questionnaires appelant des réponses de forme simple (questions à choix multiples, classement, description d'activité, etc.) qui visent à apprécier les connaissances générales relatives aux différentes situations auxquelles le candidat peut être confronté.
- Étude de cas qui vise un examen approfondi permettant d'évaluer les capacités d'analyse, d'adaptation et de restitution de l'apprenant.

## **MODULE : Gestion de stocks en réserve**

### **OBJECTIFS :**

- Réaliser des opérations de comptage
- Suivre les entrées et sorties de stocks
- Ranger les stocks et la réserve
- Entretenir le matériel

### **PROGRAMME :**

- Réaliser des opérations de comptage dans le respect des procédures en vigueur afin de connaître précisément les quantités de chaque produit en rayon et en stock
- Suivre les entrées et sorties de stock en utilisant les outils de gestion de l'établissement afin d'alerter pour éviter les ruptures de stock ou les surstocks
- Ranger les stocks et la réserve en respectant les consignes de conditionnement et de tri afin de faciliter et de sécuriser l'accès aux stocks
- Entretenir le matériel de rangement et de manutention des stocks selon les consignes de l'établissement afin de maintenir en état la réserve

### **METHODES ET MOYEN PEDAGOGIQUES :**

- Apports théoriques
- Mises en situation
- Cas pratiques
- Jeux de rôles

### **CRITÈRES D'ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE :**

- Questionnaires appelant des réponses de forme simple (questions à choix multiples, classement, description d'activité, etc.) qui visent à apprécier les connaissances générales relatives aux différentes situations auxquelles le candidat peut être confronté.
- Mise en situation permettant d'évaluer les connaissances et les compétences d'un candidat. Elle vise, à travers une situation, à développer le savoir-faire, mais également le savoir-être de l'apprenant.

## **MODULE : Mise en rayon libre-service**

### **OBJECTIFS :**

- Mettre en rayon les produits
- Contrôler le balisage et l'étiquetage
- Veiller à l'état marchand
- Agir contre la démarque

### **PROGRAMME :**

- Mettre en rayon les produits libre-service en tenant compte de l'affluence client afin d'éviter la rupture de stock ou le surstock
- Contrôler le balisage et l'étiquetage des produits en rayon libre-service afin que les informations de prix à disposition des clients soient à jour
- Veiller à l'état marchand du rayon libre-service tout au long de la journée afin de faciliter la circulation des clients dans les rayons et l'accessibilité aux produits
- Agir contre la démarque dans le respect des procédures de l'établissement afin de limiter les pertes de marchandises

### **METHODES ET MOYEN PEDAGOGIQUES :**

- Apports théoriques
- Mises en situation
- Cas pratiques
- Jeux de rôles

### **CRITÈRES D'ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE :**

- Questionnaires appelant des réponses de forme simple (questions à choix multiples, classement, description d'activité, etc.) qui visent à apprécier les connaissances générales relatives aux différentes situations auxquelles le candidat peut être confronté.
- Étude de cas qui vise un examen approfondi permettant d'évaluer les capacités d'analyse, d'adaptation et de restitution de l'apprenant.

## MODULE : Production de Pâtisserie

### OBJECTIFS :

- Préparer l'espace et les outils de travail
- Nettoyer son espace et les outils de travail
- Peser les ingrédients en suivant les indications de la fiche recette
- Mélanger les ingrédients
- Cuire les pâtisseries
- Assembler les préparations en suivant les consignes de l'établissement
- Conditionner les pâtisseries
- Réaliser une commande client

### PROGRAMME :

- Préparer l'espace et les outils de travail et dans le respect des normes d'hygiène et commerciales
- Nettoyer son espace et les outils de travail après utilisation dans le respect des normes d'hygiène afin de laisser un environnement de travail propre
- Calculer les quantités d'ingrédients nécessaires en fonction des quantités de pâtisserie visées dans le cadencier
- Respecter les conditions d'utilisations de matière première et de l'environnement
- Transformer les ingrédients transformés selon la recette
- Cuire les pâtisseries et les verser dans les supports de cuisson, vérifier la cuisson
- Assembler les différents éléments selon la fiche recette et ajouter les éléments de décorations
- Peser et contrôler les pâtisseries
- Découper les pâtisseries et les conditionner
- Présenter les produits disponibles au client, proposer les plus adaptés

### METHODES ET MOYEN PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Mises en situation
- Cas pratiques
- Jeux de rôles

### CRITÈRES D'ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE :

- Questionnaires appelant des réponses de forme simple (questions à choix multiples, classement, description d'activité, etc.) qui visent à apprécier les connaissances générales relatives aux différentes situations auxquelles le candidat peut être confronté.
- Étude de cas qui vise un examen approfondi permettant d'évaluer les capacités d'analyse, d'adaptation et de restitution de l'apprenant.
- Questionnaire à choix multiple, questions ouvertes, texte à trous, étude de cas.

## MODULE : Option – Vente de produits de Pâtisserie

### **OBJECTIFS :**

- Mettre en étalage les produits de pâtisserie
- Entretenir l'étalage de produits de pâtisserie
- Entretenir les équipements, le matériel et les installations
- Analyser la demande client
- Conseiller les clients

### **PROGRAMME :**

- Mettre en valeur les produits de pâtisserie et respecter le plan d'implantation et les règles de présentation des produits
- Mise en avant des caractéristiques des produits et promotions
- Effectuer le balisage réglementaire
- Evaluer la qualité des produits, respecter les règles de rotation des produits
- Réaliser la passation d'information
- Questionner le client pour lui permettre de s'exprimer
- Reformuler les besoins et la demande du client
- Elaborer un argumentaire de vente qui tient compte du besoin client et prendre en compte les remarques du client
- Présenter les prix, les promotions et les avantages des programmes fidélité aux clients

### **METHODES ET MOYEN PEDAGOGIQUES :**

- Apports théoriques
- Mises en situation
- Cas pratiques
- Jeux de rôles

### **CRITÈRES D'ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE :**

- Questionnaires appelant des réponses de forme simple (questions à choix multiples, classement, description d'activité, etc.) qui visent à apprécier les connaissances générales relatives aux différentes situations auxquelles le candidat peut être confronté.
- Test de rapidité permettant d'évaluer la réactivité de l'apprenant.
- Questionnaire à choix multiple, questions ouvertes, texte à trous, étude de cas.

## MODULE : Accompagnement

### **OBJECTIFS :**

- Accompagnement professionnel axé sur les besoins en compétences de l'entreprise et du secteur d'activité
- Consolider les acquis par des expériences de travail, fixer des objectifs des axes de progrès

### **PROGRAMME :**

L'accompagnement consiste à :

- Informer guider le salarié, lister les tâches actuelles
- Faire preuve d'un engagement de qualité (respect des procédures)
- Synthèse des points forts et des points à améliorer en fonction de son activité, son comportement et de l'environnement
- Fixer des axes de progression