



Branche Produits nutritifs et stimulants

Objectifs évaluateurs, connaissances spécifiques à la branche

| Période | C P | C M | C S | Domaines de formation Thèmes | Compétences / Objectifs Les personnes en formation doivent | TA | LE |
|---------------|--------|--------|--------|---------------------------------|---|----|-----------|
| 2ème semestre | X | | | Association professionnelle | savoir décrire les tâches de l'association | | 1 |
| | | | | Lait / Produits laitiers | | | 17 |
| | X | | | lait | savoir décrire et différencier les caractéristiques des diverses sortes de lait | 2 | |
| | X | | | crème | pouvoir différencier les composants et les caractéristiques des diverses sortes de crème | 2 | |
| | X | | | beurre | pouvoir différencier les composants et les caractéristiques des diverses sortes de beurre | 2 | |
| | X | | | produits laitiers frais | connaître les principaux composants et être en mesure d'indiquer des produits dans l'assortiment | 1 | |
| | X | | | valeur nutritionnelle | savoir expliquer l'importance nutritionnelle du lait /des produits laitiers | 2 | |
| | X | | | stockage | savoir décrire les dispositions de stockage du lait / des produits laitiers | 2 | |
| | X | | | fromage | pouvoir donner les caractéristiques des diverses sortes de fromage et être en mesure de les distinguer | 2 | |
| | X | | | valeur nutritionnelle | savoir expliquer l'importance nutritionnelle du fromage | 2 | |
| | X | | | stockage | savoir décrire les dispositions de stockage des fromages | 2 | |
| | X | | | œufs | connaître la composition et les caractéristiques des œufs | 1 | |
| | X | | | valeur nutritionnelle | savoir expliquer l'importance nutritionnelle des œufs | 2 | |
| | X | | | stockage | savoir décrire les dispositions de stockage des œufs | 2 | |
| | X | X | X | entretien de vente | maîtriser les arguments de vente et être en mesure de les appliquer à la clientèle dans différentes situations de vente | 3 | |

| Période | C P | C M | C S | Domaines de formation Thèmes | Compétences / Objectifs Les personnes en formation doivent | TA | LE |
|-------------------------------------|--------|--------|--------|--|---|----|----------|
| | | | | Produits surgelés / Conserves | | | |
| | X | | | assortiment de produits surgelés | connaître les produits types de l'assortiment des produits surgelés | 1 | |
| | X | | | conserves | être en mesure de donner des exemples de conserves | 1 | |
| | X | | | valeur nutritionnelle | savoir expliquer l'importance nutritionnelle des produits surgelés et des conserves | 2 | |
| | | | | Fruits | | | 9 |
| | X | | | fruits | savoir décrire les caractéristiques des diverses variétés de fruits et pouvoir les distinguer | 2 | |
| | X | | | valeur nutritionnelle | savoir expliquer l'importance nutritionnelle des fruits | 2 | |
| | X | | | stockage | savoir décrire comment prendre soins des marchandises | 2 | |
| | X | X | X | entretien de vente | maîtriser les arguments de vente et être en mesure de les appliquer à la clientèle dans différentes situations de vente | 3 | |
| | | | | Légumes | | | 9 |
| | X | | | légumes | Savoir décrire les caractéristiques des diverses variétés de légumes et pouvoir les distinguer | 2 | |
| | X | | | valeur nutritionnelle | savoir expliquer l'importance nutritionnelle des légumes | 2 | |
| | X | | | stockage | savoir décrire comment prendre soin des marchandises | 2 | |
| | X | X | X | entretien de vente | maîtriser les arguments de vente et être en mesure de les appliquer à la clientèle dans différentes situations de vente | 3 | |
| 3^{ème} semestre | | | | Céréales, produits céréaliers et légumineuses | | | 9 |
| | X | | | céréales / légumineuses | être en mesure d'énumérer les différentes variétés des céréales et de légumineuses | 1 | |
| | X | | | produits de boulangerie | savoir décrire les caractéristiques des divers produits de boulangerie et pouvoir les distinguer | 2 | |
| | X | | | pâtes | savoir décrire les caractéristiques des diverses pâtes et pouvoir les distinguer | 2 | |
| | X | | | valeur nutritionnelle | savoir expliquer l'importance nutritionnelle des pâtes et des légumineuses | 2 | |
| | X | | | stockage | savoir décrire les dispositions de stockage des céréales et des légumineuses | 2 | |
| | X | X | X | entretien de vente | maîtriser les arguments de vente et être en mesure de les appliquer à la clientèle dans différentes situations de vente | 3 | |

| Période | C P | C M | C S | Domaines de formation Thèmes | Compétences / Objectifs Les personnes en formation doivent | TA | LE |
|---------|--------|--------|--------|--|---|----------|----------|
| | | | | Viande / produits à base de viande | | | 9 |
| | X | | | viande/ produits à base de viande | savoir décrire les caractéristiques de la viande et des produits à base de viande | 2 | |
| | X | | | valeur nutritionnelle | savoir expliquer l'importance nutritionnelle de la viande | 2 | |
| | X | | | stockage | savoir décrire les dispositions de stockage de la viande et des produits de viande | 2 | |
| | X | X | X | entretien de vente | maîtriser les arguments de vente et être en mesure de les appliquer à la clientèle dans différentes situations de vente | 3 | |
| | | | | Epices / herbes aromatiques condiments / huiles et graisses | | | |
| | X | | | épices / herbes aromatiques condiments | connaître les caractéristiques, l'emploi et les effets lors de l'utilisation des épices, herbes aromatiques et des condiments | 1 | |
| | X | | | huiles et graisses | connaître les matières de base et les caractéristiques des diverses huiles et sortes de graisses | 1 | |
| | X | | | valeur nutritionnelle | savoir expliquer l'importance nutritionnelle des épices, herbes aromatiques, condiments, huiles et graisses | 2 | |
| | X | | | stockage | savoir décrire les dispositions de stockage des épices, herbes aromatiques, condiments, huiles et graisses | 2 | |
| | X | X | X | entretien de vente | maîtriser les arguments de vente et être en mesure de les appliquer à la clientèle dans différentes situations de vente | 3 | |
| | | | | Boissons sans alcool | | | 9 |
| | X | | | café / thé / boissons de petit-déjeuner jus de fruits et d'agrumes / eaux minérales | savoir décrire les caractéristiques des diverses boissons sans alcool et pouvoir dire ce qui les distingue | 2 | |
| | X | | | valeur nutritionnelle | savoir expliquer l'importance nutritionnelle des boissons sans alcool | 2 | |
| | X | | | stockage | savoir décrire les dispositions de stockage des boissons sans alcool | 2 | |
| | X | X | X | entretien de vente | maîtriser les arguments de vente et être en mesure de les appliquer à la clientèle dans différentes situations de vente | 3 | |
| | | | | Boissons alcoolisées | | | 9 |
| | X | | | jus de fruits fermentés / bière / vin / spiritueux | savoir décrire les caractéristiques des diverses boissons alcoolisées et pouvoir dire ce qui les distingue | 2 | |
| | X | | | valeur nutritionnelle | savoir expliquer l'importance nutritionnelle des boissons alcoolisées ainsi que les effets de l'alcool sur l'organisme | 2 | |

CP = compétences professionnelles CM = compétences méthodologiques CS = compétences sociales et personnelles
LE = nombre de leçons TA = taxonomie / évaluation = 1. connaître 2. comprendre 3. appliquer 4. analyser

| Période | C P | C M | C S | Domaines de formation Thèmes | Compétences / Objectifs Les personnes en formation doivent | TA | LE |
|-------------------------------------|--------|--------|--------|---|--|----|----------|
| | X | | | stockage | savoir décrire les dispositions de stockage des boissons alcoolisées | 2 | |
| | X | X | X | entretien de vente | maîtriser les arguments de vente et être en mesure de les appliquer à la clientèle dans différentes situations de vente | 3 | |
| | | | | Sucre / Produits au cacao | | | |
| | X | | | sortes de sucre | pouvoir différencier les caractéristiques des diverses sortes de sucre | 2 | |
| | X | | | produits sucrés miel / confiture / gelée | connaître les principaux produits | 1 | |
| | X | | | produits au cacao | savoir distinguer les caractéristiques des divers produits au cacao | 2 | |
| | X | | | valeur nutritionnelle | savoir expliquer l'importance nutritionnelle du sucre et des produits au cacao | 2 | |
| | X | | | stockage | pouvoir décrire les dispositions de stockage des produits de cacao | 2 | |
| | X | X | X | entretien de vente | maîtriser les arguments de vente et être en mesure de les appliquer à la clientèle dans différentes situations de vente | 3 | |
| 5^{ème} semestre | | | | Dispositions légales | | | 9 |
| | X | | | loi sur les denrées alimentaires et ordonnance sur les denrées alimentaires | avoir compris les indications sur les denrées alimentaires et pouvoir donner des exemples | 2 | |
| | X | | | ordonnance sur les additifs, les substances étrangères et les composants | connaître les additifs, les substances étrangères et les composants et savoir expliquer leur présence dans les denrées alimentaires | 2 | |
| | X | | | ordonnance sur la déclaration | connaître les obligations de déclaration | 1 | |
| | X | | | ordonnance sur l'indication de la provenance des matières de base | savoir expliquer la raison d'être de l'indication de la provenance des matières de base | 2 | |
| | X | X | X | dispositions légales concernant la vente d'alcool | être en mesure d'appliquer à la clientèle les arguments concernant les dispositions légales pour la vente d'alcool | 3 | |
| | | | | Agriculture | | | |
| | X | | | formes de cultures | savoir identifier les formes de cultures et pouvoir les expliquer | 2 | |
| | X | | | PI / BIO | savoir expliquer la production intégrée (PI) et la différencier de la production bio | 2 | |
| | X | | | offres saisonnières | savoir expliquer l'offre d'un point de vue écologique | 2 | |
| | X | | | spécialités de fruits et légumes | savoir donner les spécialités et leurs caractéristiques et pouvoir expliquer leur utilisation | 2 | |
| | X | | | commerce équitable | savoir expliquer les objectifs du commerce équitable et pouvoir nommer des marques et des produits issus de ce commerce | 2 | |
| | X | X | X | entretien de vente | maîtriser les arguments de vente et être en mesure de les appliquer à la clientèle dans différentes situations de vente | 3 | |

CP = compétences professionnelles CM = compétences méthodologiques CS = compétences sociales et personnelles
LE = nombre de leçons TA = taxonomie / évaluation = 1. connaître 2. comprendre 3. appliquer 4. analyser

| Période | C P | C M | C S | Domaines de formation Thèmes | Compétences / Objectifs Les personnes en formation doivent | TA | LE |
|---------|--------|--------|--------|---|--|-----------|-----------|
| | | | | Tendances des denrées alimentaires | | | 9 |
| | X | | | denrées alimentaires spéciales | savoir indiquer les principales denrées alimentaires spéciales, pouvoir expliquer leurs caractéristiques et attribuer des produits à cette catégorie | C2 | |
| | X | | | aliments de complément pour sportifs | savoir expliquer ce que sont les aliments de complément pour sportifs et pouvoir attribuer des produits à cette catégorie | C2 | |
| | X | | | produits light | savoir expliquer la notion « light » et attribuer des produits à cette catégorie | 2 | |
| | X | | | succédanés du sucre | savoir indiquer les succédanés du sucre et attribuer des produits à cette catégorie | 2 | |
| | X | | | functional food | savoir expliquer la notion « functional food » et attribuer des produits à cette catégorie | 2 | |
| | X | | | produits convenience | savoir expliquer la notion « convenience » et attribuer des produits à cette catégorie | 2 | |
| | X | | | ethno food | savoir expliquer la notion « ethno food » et attribuer des produits à cette catégorie | 2 | |
| | X | | | novel food | savoir expliquer la notion « novel food » et attribuer des produits à cette catégorie | 2 | |
| | X | X | X | entretien de vente | maîtriser les arguments de vente et être en mesure de les appliquer à la clientèle dans différentes situations de vente | 3 | |
| | | | | | Total | | 90 |