



## FICHE FORMATION

### « CQP Manager d'Unité Commerciale en Commerce Alimentaire de Détail »

#### PRESENTATION

##### PRE-REQUIS :

- Niveau pré-requis : CQP Vendeur conseil, CAP Primeur ou CAP Crémier-Fromager

##### OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Dans un espace de vente dédié à la commercialisation de produits issus du commerce alimentaire de détail, le Manager ou adjoint de magasin doit assurer la gestion de son point de vente dans un objectif de développement des ventes, de maîtrise des produits et d'accueil qualitatif de la clientèle ; et ce en respectant la réglementation propre aux métiers de la Branche :

- Organisation des activités du point de vente
- Suivi administratif et économique du point de vente
- Encadrement du personnel du point de vente
- Mise en œuvre de la politique commerciale de l'entreprise
- Gestion des commandes, de la réception et des stocks
- Contrôle du respect de la réglementation QHSE

##### PARTICIPANTS A LA FORMATION :

- Les jeunes de moins de 26 ans
- Les demandeurs d'emploi de plus de 26 ans inscrits à Pôle Emploi
- Les salariés qui ont environ un an d'ancienneté dans la branche professionnelle

##### MODALITES PEDAGOGIQUES :

- Nombre de participants : minimum 5/maximum 12, Cours en groupe, en face à face : utilisation de supports de cours théoriques, études de cas spécifiques, visites sur sites de production, simulations de vente, interventions de professionnels.

##### UNE EQUIPE DE FORMATEURS EXPERIMENTES :

Une formatrice en communication	Un manager métier Fruits et Légumes
Un formateur en juridique	Une ancienne responsable en magasin Bio
Un formateur en hygiène et sécurité	Un ancien responsable de magasin en charge des DF
Un responsable secteur frais, sec, FL en GSA	Une responsable pédagogique en charge des DF

##### DUREE & LIEU DE LA FORMATION

- Durée de la formation : 12 mois maximum
- Nombre d'heures de formation: 294 heures de formation + 7 heures de certification
- Lieu de la formation : Centre de formation TREMPIN 84 - 813 Chemin du Périgord 84130 LE PONTET

##### MODALITES D'ACCES A LA FORMATION

- Présentation collective, tests, entretien(s) individuel(s) et positionnement.
- Formules : contrat de professionnalisation (CDD ou CDI) ou période de professionnalisation (réservée aux salariés qui bénéficient d'environ 1 an d'ancienneté dans la branche professionnelle et déjà en poste. Cette formule peut faire varier la durée de la formation.).

## TREMLIN 84

### REMUNERATION (hors période de professionnalisation)

Variable en fonction de l'âge, du diplôme initial du salarié et de la durée du contrat.

	Titulaire du BAC	Non-titulaire du BAC
Jeunes de 18 à 20 ans	Minimum 65% du SMIC	Minimum 55% du SMIC
Jeunes de 21 à 25 ans	Minimum 90% du SMIC	Minimum 80% du SMIC
Demands d'emploi à partir de 26 ans	Minimum 100% du SMIC	Minimum 100% du SMIC

### PROGRAMME CQP MANAGER D'UNITE COMERCIALE EN COMMERCE ALIMENTAIRE DE DETAIL

#### **Bloc de compétences 1 : Gestion d'une unité de vente du commerce alimentaire de détail (56-70h)**

- Planifier et organiser les activités du point de vente afin de répondre aux objectifs, en fonction des consignes de l'entreprise
- Organiser les postes de travail
- Prévoir les moyens nécessaires (personnel, matières premières, équipements, ...)
- Réaliser et faire réaliser les activités nécessaires au bon fonctionnement de l'unité de vente et en contrôler le résultat
- Contrôler la conformité des produits, des préparations et des présentations
- Contrôler la mise en place et le rangement des postes de travail, des rayons et des vitrines
- Vérifier le bon fonctionnement des appareils utilisés et de leurs dispositifs de sécurité
- Suivre l'activité à l'aide d'indicateurs et de tableaux de bord
- Suivre les résultats des ventes
- Gérer le personnel en fonction des besoins de l'entreprise et des attentes des personnes : temps de travail, congés, proposition de formation et d'évolution en accord avec le(la) supérieur(e) hiérarchique

#### **Bloc de compétences 2 : Animation de l'équipe de l'unité de vente 56-70h)**

- Expliquer les consignes et les règles aux membres de l'équipe, vérifier leur compréhension et évaluer leur mise en œuvre
- Faciliter la communication au sein de l'équipe
- Créer une dynamique d'équipe pour atteindre les objectifs de l'unité de vente
- Vérifier l'atteinte des objectifs individuels et collectifs des membres de l'équipe
- Organiser et conduire des réunions avec son équipe
- Détecter et gérer les difficultés et les conflits au sein de l'équipe
- Accompagner et réaliser le suivi des nouveaux membres de l'équipe (apprentis, nouveaux recrutés)

#### **Bloc de compétences 3 : Mise en œuvre de la politique commerciale de l'entreprise (42-56h)**

- Analyser les ventes et les besoins de ses clients
- Réaliser une veille concurrentielle
- Identifier des évolutions de produits et de prestations répondant aux évolutions de la demande des clients et proposer des offres adaptées à la clientèle
- Organiser la présentation des produits et l'animation du point de vente
- Proposer des offres pertinentes à mettre en œuvre dans le point de vente selon les directives
- Présenter les offres de façon pertinente avec les outils appropriés selon les directives
- Etablir une tarification en fonction des prix de revient, du marché et de la concurrence en accord avec son(sa) supérieur(e) hiérarchique
- Proposer et mettre en œuvre de nouveaux moyens de vente, de nouveaux outils de communication : site internet, réseaux sociaux ...

## TREMLIN 84

### **Bloc de compétences 4 : Gestion des stocks de l'unité de vente du commerce alimentaire de détail (42-56h)**

- Définir les besoins en produits en fonction des stocks, des présentations et des saisons
- Identifier les fournisseurs adaptés et les proposer à son(sa) supérieur(e) hiérarchique
- Négocier avec les fournisseurs les prestations proposées, les conditions d'achat et d'approvisionnement en accord avec le(la) supérieur(e) hiérarchique
- Analyser la rotation des produits en stock en fonction des stocks, des recettes, de l'évolution de l'activité
- Anticiper les commandes afin d'éviter les risques de rupture
- Organiser la réception et la vérification des commandes
- Organiser les inventaires
- Organiser les zones de stockage selon les règles QHSE en vigueur
- Identifier les anomalies et mettre en œuvre les mesures correctives adaptées

### **Bloc de compétences 5 : Vérification de l'application des consignes et réglementations en matière de qualité, d'hygiène, de sécurité, et de respect de l'environnement(42-56h)**

- Mettre en œuvre des procédures, outils, consignes et règles QHSE adaptés au point de vente
- Suivre les indicateurs QHSE
- Organiser les locaux et activités afin de respecter la réglementation QHSE (respect des zones froides et des zones chaudes ...)
- Vérifier la conformité de la tenue vestimentaire et le respect des règles d'hygiène
- Organiser et vérifier les opérations de nettoyage et de désinfection des équipements et du point de vente
- Vérifier l'application des règles et des procédures, détecter les anomalies et définir les mesures correctives adaptées
- Mobiliser son équipe autour des enjeux liés aux règles QHSE et au gaspillage alimentaire

## **MODE D'EVALUATION (en cours de formation\* & certification)**

### **Bloc de compétences 1 : Gestion d'une unité de vente du commerce alimentaire de détail**

- Réalisation par le candidat d'un document écrit avec recueil de preuves sur la gestion de l'unité de vente détaillant d'un maximum de 3 pages (organisation et planification de l'activité du point de vente, vérifications et contrôles réalisés par le candidat, suivi des indicateurs, suivi des résultats, gestion du personnel).
- Entretien de 15 mn avec les membres de la commission d'évaluation, à partir du document écrit remis par le candidat et des activités qu'il réalise en entreprise.

### **Bloc de compétences 2 : Animation de l'équipe de l'unité de vente**

- Réalisation par le candidat d'un document écrit avec recueil de preuves sur l'animation de l'équipe de l'unité de vente détaillant d'un maximum de 3 pages (les activités d'animation d'équipe réalisées par le candidat : explications des consignes, communication au sein de l'équipe, réunions, accompagnement des nouveaux membres, gestion des difficultés de l'équipe au quotidien).
- Entretien de 15 mn avec les membres de la commission d'évaluation, à partir du document écrit remis par le candidat et des activités qu'il réalise en entreprise.

### **Bloc de compétences 3 : Mise en œuvre de la politique commerciale de l'entreprise**

- Réalisation par le candidat d'un document écrit avec recueil de preuves sur la politique commerciale de l'entreprise détaillant d'un maximum de 3 pages (analyse des ventes et des besoins des clients, veille concurrentielle réalisée par le candidat, évolutions de produits, les offres et les nouvelles prestations proposées par le candidat, animations du point de vente organisées par le candidat).
- Entretien de 10 mn avec les membres de la commission d'évaluation, à partir du document écrit remis par le candidat et des activités qu'il réalise en entreprise.

## TREMLIN 84

### **Bloc de compétences 4 : Gestion des stocks de l'unité de vente du commerce alimentaire de détail**

- Réalisation par le candidat d'un document écrit avec recueil de preuves sur la gestion des stocks de l'unité de vente détaillant d'un maximum 3 pages (gestion des besoins en produits de l'unité de vente, identification et la négociation avec les fournisseurs, organisation des inventaires, organisation des zones de stockage).
- Entretien de 10 mn avec les membres de la commission d'évaluation, à partir du document écrit remis par le candidat et des activités qu'il réalise en entreprise.

### **Bloc de compétences 5 : Vérification de l'application des consignes et réglementations en matière de qualité, d'hygiène, de sécurité, et de respect de l'environnement**

- Réalisation par le candidat d'un document écrit avec recueil de preuves sur la vérification de l'application des consignes et réglementations en matière de qualité, d'hygiène, de sécurité, et de respect de l'environnement détaillant d'un maximum de 3 pages (analyse des risques QHSE liés à l'activité du point de vente, identification et la mise en œuvre des mesures préventives et correctives appropriées, suivi des indicateurs QHSE, organisation des locaux et des activités, vérification de l'application des règles, consignes et procédures, enjeux liés au gaspillage alimentaire)
- Entretien de 10 mn avec les membres de la commission d'évaluation, à partir du document écrit remis par le candidat et des activités qu'il réalise en entreprise.

*\*La formation est divisée en 2 périodes ; chacune d'elle se clôture par une évaluation identique à la certification finale et donne lieu à un compte-rendu écrit remis aux magasins et aux participants lors des suivis en entreprise.*

## TYPE DE VALIDATION

Le dernier jour de formation a lieu la certification :

En cas d'**avis favorable** de la part des membres du jury présents et après délibération des membres représentants de la branche professionnelle lors d'une réunion de CPNE, vous devenez titulaire du **Certificat de Qualification Professionnelle** (C.Q.P) «*CQP Manager d'Unité Commerciale en Commerce Alimentaire de Détail*».

En cas d'**avis défavorable**, d'un ou plusieurs modules de formation, de la part des membres du jury présents et après délibération des membres représentants de la branche lors d'une réunion de CPNE, vous pouvez prétendre à repasser votre certification (uniquement pour les modules invalides) dans n'importe quel centre agréé par la branche professionnelle.

Certification délivrée par la Branche Professionnelle peut être évaluée de manière totale ou partielle.

Lors de la certification, le jury se compose de 2 professionnels du secteur et 1 représentant (représentant de l'OF habilité qui n'a pas accompagné le candidat, un représentant des fédérations ou un professionnel) désignés par les fédérations.

### **NOUS CONTACTER**

Mail (*information*) : [contact@tremlin84.fr](mailto:contact@tremlin84.fr)

Mail (*inscription*) : [vendeurconseil@tremlin84.fr](mailto:vendeurconseil@tremlin84.fr)

↳ En cas de demande d'individualisation de parcours de formation, merci de contacter l'accueil du centre de formation (*par téléphone, par mail ou par courrier*).