

FICHE FORMATION

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

PRE-REQUIS :

- Niveau prérequis : Niveau BAC (général, professionnel ou technologique)
- Niveau souhaité : CQP Vendeur-Conseil en Commerce Alimentaire de Détail

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 :

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 :

Un formateur en marketing
Un formateur en management
Un chef de secteur en magasin alimentaire

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

EPREUVE	TYPE	DUREE	OBJECTIFS	CONTEXTE
QCM	ECRIT	20 min	Permet d'apprécier la capacité du candidat à mobiliser différents champs de connaissances dans la mise en œuvre de ses compétences.	60 questions projetées sur un écran
Ecrits sur table	ECRIT	45 min	Permet au candidat de mettre en œuvre ses compétences dans la résolution de cas pratiques/situations problèmes.	Il est demandé au candidat d'analyser des situations ou documents, de rechercher des solutions et de justifier ses choix
Entretien explicatif	ORAL	45 min	Permet d'évaluer la capacité du candidat à expliciter la mobilisation de ses savoirs et savoir-faire dans tous les domaines du CQP.	Echange questions/réponses entre les jurés et le candidat sur la base de son activité pendant l'action de professionnalisation ou au cours de son activité professionnelle et des résultats de ses épreuves écrites.

TREMLIN 84

Lors de la certification, le jury se compose de professionnels de la branche de commerce alimentaire de détail et l'évènement est organisé par un représentant de la branche professionnelle.

**La formation est divisée en 3 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.*

DUREE & LIEU DE LA FORMATION

- Durée de la formation : 12 mois maximum
- Nombre d'heures de formation : 322 heures
- Lieu de la formation : Centre de formation TREMLIN 84 - 813 Chemin du Périgord 84130 LE PONTET

MODALITES D'ACCES A LA FORMATION

Présentation collective, tests, entretien(s) individuel(s)

Formules : contrat de professionnalisation (CDD ou CDI) ou période de professionnalisation*.

Période d'essai : 1 mois

**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.*

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
	<i>Allègement de charges patronales de sécurité sociale</i>	
Jeunes de 21 à 25 ans	Minimum 90% du SMIC	Minimum 80% du SMIC
	<i>Allègement de charges patronales de sécurité sociale</i>	
Demandeurs d'emploi de plus de 26 ans	Minimum 100% du SMIC	
	<i>Exonération de charges patronales de sécurité sociale pour les plus 45 ans.</i>	

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 présent 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 des Commerces Alimentaires de Détail.

NOUS CONTACTER

Mail (information) : formationcqp@tremlin84.fr

Mail (inscription) : 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).

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

▪ **PRODUITS DU COMMERCE ALIMENTAIRE DE DETAIL**

Identification des principaux types de produits (rayons, familles)
Identification des modes de production et de la saisonnalité
Distinction des produits par leur origine, signes de qualité et labels
Identification des saveurs et qualités organoleptiques du produit
Contrôle de la conformité de la livraison au regard de la commande
Répartition des produits dans leur zone de stockage en vue de leur optimisation
Suivi de l'évolution du produit selon son degré de maturité
Utilisation des outils et du matériel adaptés aux produits
Installation et présentation des produits suivant leurs spécificités et le type d'unité de vente
Adaptation de la mise en scène des produits
Emballage des produits
Étiquetage de produits

▪ **VENTE ET CONSEIL**

Accueil et découverte du mobile d'achat du client
Réponse au besoin du client
Accompagnement de l'achat et finalisation de la vente
Conseil du client en fonction de ses besoins
Information du client sur les modes de conservation des produits
Conseil du client sur les modes de consommation et d'utilisation
Promotion de services complémentaires au client
Information du client sur la composition, les qualités nutritionnelles du produit et les précautions alimentaires

▪ **ORGANISATION/GESTION DE L'UV**

Gestion financière de l'unité de vente
Gestion commerciale de l'unité de vente
Gestion du matériel et des installations
Gestion des stocks
Gestion d'équipe
Gestion du temps de travail

▪ **LEGISLATION ET REGLEMENTATION**

Application de la législation et de la réglementation

▪ **BONNES PRATIQUES D'HYGIENE/SECURITE ALIMENATIRE**

Application des règles d'hygiène spécifique au type d'activité (préparation, conservation, manipulation, présentation à la vente, protection, emballage, ...)
Application des règles d'hygiène dans l'unité de vente

▪ **SECURITE ET ENVIRONNEMENT**

Application des règles de sécurité et de santé au travail dans l'activité
Mise en œuvre de la sécurité du personnel
Mise en œuvre de la sécurité de l'unité de vente/du client
Hygiène et gestion de l'environnement