



# MFR-CFA La Pommeraye

## **Certificat de Qualification Professionnelle Manager des Unités Commerciales du Commerce Alimentaire de Détail (MUCCAD)**



**02 41 77 75 00**

**RÉUSSIR  
autrement**

[www.mfr-cfa-pommeraye.fr](http://www.mfr-cfa-pommeraye.fr)



## PRESENTATION GENERALE

- ➔ Le CQP Manager des Unités Commerciales du Commerce Alimentaire de Détail répond à la problématique d'évolution des compétences professionnelles du commerce.

Contexte de l'action

- ✓ Un secteur professionnel demandeur de formation pour les salariés
- ✓ Des attentes des structures sur des compétences identifiées
- ✓ Favoriser la promotion sociale des salariés
- ✓ Professionnalisation des emplois et des compétences

## LES OBJECTIFS



Le (la) titulaire du CQP Manager des Unités Commerciales du Commerce Alimentaire de Détail exerce son activité dans un point de vente de commerce de détail (en magasin, sur les marchés sous halles ou de plein vent).

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



## PUBLIC CONCERNE – PRE REQUIS – NOMBRE

- ➔ Public concerné :
  - ✓ Jeunes de moins de 26 ans
  - ✓ Demandeurs d'emploi de 26 ans et plus
  - ✓ Salariés
- ➔ Pré-requis :
  - ✓ Être titulaire d'un des 5 CQP de la branche professionnelle ou autres formations
  - ✓ Être mobile : accepter un poste dans un magasin spécialisé en dehors de son secteur géographique pour suivre la formation pratique
    - ✓ *Formation accessible à toute personne en situation d'handicap, locaux adaptés pour les personnes à mobilité réduite. Pour toute autre handicap, veuillez nous contacter*
- ➔ Nombre :
  - ✓ Minimum 5, maximum 15



## DUREE, DATES ET CONDITIONS D'ADMISSION

- ➔ Du Lundi 12 octobre 2020 au mardi 28 septembre 2021
- ➔ 308 heures, à raison de 15 heures de cours répartis les lundis et mardis
- ➔ Signer un contrat de professionnalisation en CDD sur la période ou certifier de 500 heures de stage pratique en magasin spécialisé pour un stagiaire de la FC, dans le cadre d'un CSP (Contrat de Sécurisation Professionnelle) ou d'un PSE (Plan de Sauvegarde de l'Emploi)



## LIEU ET COORDONNEES

- ➔ MFR-CFA, 7 chemin du Vaujou, La Pommeraye, 49620 MAUGES SUR LOIRE  
Téléphone : 02.41.77.75.00  
E-mail : [mfr-cfa.pommeraye@mfr.asso.fr](mailto:mfr-cfa.pommeraye@mfr.asso.fr)



## COUTS PAR PARTICIPANT

- ➔ 40 € de frais administratifs au dépôt du dossier de candidature
- ➔ 15 € d'adhésion à l'association de gestion de la MFR-CFA La Pommeraye
- ➔ Coût horaire formation :
  - ✓ Demandeurs d'emploi : 9,15 € de l'heure
  - ✓ Prise en charge TRANSITIONS PRO et OPCO : sur devis (en fonction des accords de branche)



## RESPONSABLE DE L'ACTION

- ➔ Monsieur Eric BERTHELOT  
MFR-CFA, 7 chemin du Vaujou, La Pommeraye, 49620 MAUGES SUR LOIRE  
Téléphone : 02.41.77.75.00  
E-mail : eric.berthelot49@mfr.asso.fr



## FORMATEURS ET INTERVENANTS

- ➔ Responsable formation continue : Michaël BONSERGENT  
Responsable formation CQP Manager des Unités Commerciales du Commerce Alimentaire de Détail: Eric BERTHELOT  
Responsable mobilité / voyage : Eric BERTHELOT  
Accueil des personnes en situation de handicap : Karine BONSERGENT
  
- ➔ Formateurs :
  - ✓ Éric BERTHELOT
    - *Matières enseignées : économie générale et d'entreprise, réglementation commerciale, gestion d'entreprise, vente*
    - *Expérience professionnelle : manager secteur alimentaire en grande distribution pendant 24 ans*
  
  - ✓ Marion GELOT
    - *Matière enseignée : communication*
    - *Expérience professionnelle : chargée de communication pendant 5 ans et responsable relation client pendant 3 ans*
  
- ➔ Intervenants :
  - ✓ Nicolas HUVELIN
    - *Matières enseignées : Gestion des stocks de l'unité de vente du commerce alimentaire de détail*
    - *Expérience professionnelle : Formation Commerciale, et Ressources Humaines, ancien manager*
  
  - ✓ Sylvain POTTIER
    - *Matières enseignées : gestion d'entreprise et d'équipe de salariés*
    - *Expérience professionnelle : Diplômé de l'Institut de Promotion Commerciale Option vins et spiritueux (Titre de niveau III), responsable de formation du réseau V and B*
  
  - ✓ Nicolas THURAUULT
    - *Matières enseignées : Vérification de l'application des consignes et réglementations en matière de qualité, d'hygiène, de sécurité et de respect de l'environnement*
    - *Expérience professionnelle : Agent de maîtrise territorial et responsable d'entreprise*



## SUIVI DE L'ACTION

- ➔ Un émargement par demi-journée est signé par le salarié/stagiaire en formation et contre-signé par le formateur responsable.
- ➔ Une attestation de fin de formation est délivrée le dernier jour de la formation
- ➔ Une enquête insertion à 6 mois et à 1 an est envoyée à chaque salarié/stagiaire



## EVALUATION DES ACQUIS

En cours de formation :

- ➔ Le responsable de formation détermine trois périodes validées par un examen blanc reprenant le cadre de l'examen terminal.
- ➔ Suite à ces examens blancs, l'organisme de formation appose une note pour chaque épreuve sur le livret d'accompagnement.
- ➔ Le livret d'accompagnement permet à l'entreprise et au tuteur professionnel du salarié/stagiaire en formation de mesurer les compétences acquises, non acquises et non évaluées, grâce à une grille d'évaluation. Ces compétences sont évaluées par les trois parties (employeur/salarié (ou stagiaire) /formateur).
- ➔ A chaque fin de période, les trois parties rédigent et signent une observation.



## **Certification finale :**

### **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.

### **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 fin de formation est sanctionnée par une évaluation certificative. Pour les mises en situation terminale, un jury de professionnels évalue les compétences et émet un avis favorable ou non sur le candidat. Cet avis est validé ou non par la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi pour la Confédération du Commerce Alimentaire.
- ➔ Le Certificat de Qualification Professionnelle est attribué par la Confédération du Commerce Alimentaire après validation et envoyée à l'organisme de formation pour remise aux lauréats.



## EVALUATION DE L'ACTION

- ➔ Une évaluation de la prestation de formation est réalisée en fin de formation après l'épreuve de la certification auprès des salariés/stagiaires. Ce questionnaire permet de mesurer leur satisfaction et la qualité de la formation (évaluation à chaud)
- ➔ Une enquête est envoyée aux anciens salariés/stagiaires l'année suivant leur formation pour vérifier si leurs objectifs de départ sont atteints (évaluation à froid). Celle-ci nous permet également de mesurer l'employabilité des CQP à l'issue de la formation
- ➔ Une enquête est envoyée à chaque employeur à l'issue de la formation

## REFERENTIEL D'ACTIVITES

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

La planification et l'organisation des activités de l'unité de vente, la législation et la réglementation du commerce alimentaire de détail, le suivi de l'activité ; tableaux de bord et indicateurs, la gestion du personnel

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

La communication au sein de l'équipe, la conduite de réunion, la gestion des difficultés et des conflits, l'intégration et l'accompagnement des nouveaux membres de l'équipe

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

L'analyse des ventes, les animations du point de vente, la communication commerciale

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

La réception et le stockage des marchandises, les règles d'implantation et de rotation des produits, les inventaires, la négociation avec les fournisseurs

### **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**

Les risques QHSE dans un espace de vente, les règles d'hygiène et les risques sanitaires relatifs à la manipulation des produits, les bonnes pratiques et les obligations légales



## REFERENTIEL DE COMPETENCES

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

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**

*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**

*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 ...*

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

*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**

*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*



## **CONTENU ET METHODES**

➔ **Périodes en milieu professionnel (de 20h à 35h/semaine)**

➔ **Capacité d'accueil** : la salle de cours dans laquelle les CQP sont en cours permet de recevoir 12 personnes.

➔ **Nombre de salles** : la MFR-CFA dispose d'une salle de cours et d'une salle équipée en cuisine pédagogique. D'autre part, elle dispose également de deux classes mobiles de 20 postes chacune pour les recherches documentaires et de deux vidéoprojecteurs.

## ➔ Moyens pédagogiques :

- Pour le bloc de compétences 1, les candidats découvrent la gestion d'une entreprise commerciale de vente au détail au travers de témoignages de professionnels, de visites...
- Pour le bloc de compétences 2, les candidats réalisent des situations vécues en magasin en étant filmés au moyen d'un caméscope et visionnés en groupe pour analyse de pratique
- Pour le bloc de compétences 3, les candidats apprennent la mise en œuvre de la politique commerciale de l'entreprise grâce aux témoignages de professionnels du secteur
- Pour le bloc de compétences 4, les candidats sont amenés à réaliser des opérations, des calculs commerciaux s'appuyant sur des réalités commerciales de magasins (calcul de marge, taux de marge, taux de marque, coefficient multiplicateur...), les règles d'hygiène qui doivent être appliquées en magasin...
- Pour le bloc de compétences 5, les candidats découvrent les règles de stockage, de réception, d'approvisionnement des produits (inventaires, protocoles) avec des mises en situation sur site ou en magasin.

## ➔ Supports pédagogiques (distincts d'une simple documentation professionnelle)

Des visites professionnelles de structures de production (producteurs) et de commercialisation (transformateurs, magasins) sont programmées et réparties sur l'ensemble de la formation. Selon les aléas climatiques et les opportunités, le centre de formation se réserve la possibilité de modifier le calendrier établi.

Utilisation de supports de cours théoriques, études de cas spécifiques, visites sur sites de production, simulations de vente, interventions de professionnels.

Pour une meilleure connaissance de la filière, les candidats partent deux jours en voyage (en France) pour découvrir des structures du type plateforme d'achats, réseau de magasins...



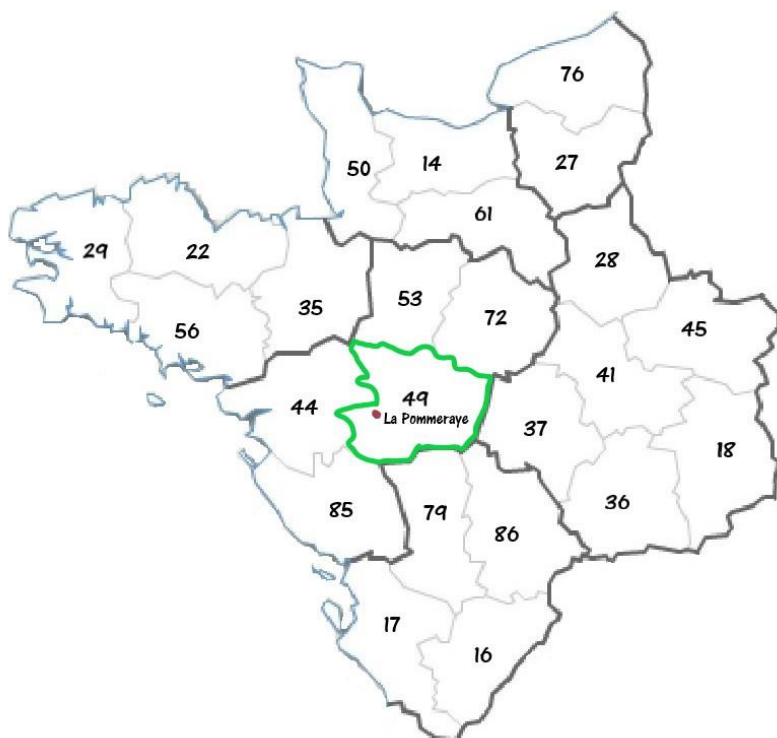
## DEBOUCHES POSSIBLES ET POURSUITES DE FORMATION

- ➔ A l'issue de la formation CQP, les candidats peuvent exercer le métier de responsable de rayon, responsable de secteur, adjoint de direction, responsable d'entreprise... D'autre part, les candidats peuvent se spécialiser dans un autre domaine ou une autre spécialité : CQP Vendeur conseil en produits biologiques, CQP Vendeur Conseil Caviste, CQP Manager des Unités Commerciales...



## PARTENAIRES

- ➔ Les magasins indépendants dans une zone géographique grand-ouest :





# MEMO

A series of horizontal dotted lines spanning the width of the page, providing a template for writing the memo's content.