



Le CQP Manager d'Unité Commerciale 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 d'Unité Commerciale du Commerce Alimentaire de Détail exerce son activité dans un point de vente de commerce alimentaire de détail (en magasin, sur les marchés sous halles ou de plein vent).
- Il (elle) 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 dans le cadre de la stratégie définie par le/la chef(fe) d'entreprise et 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 concerné

- Jeunes de moins de 26 ans.
- Demandeurs d'emploi de 26 ans et plus.
- Salariés.

★ Pré-requis

- Être titulaire d'un CQP Vendeur Conseil de la branche professionnelle, d'un CAP Primeur ou d'un CAP Crémier-Fromager.
- Entretien de motivation avec la MFR-CFA La Pommeraye.
- Tests d'entrée en formation.

★ Effectif

- Nombre : **minimum 5 - maximum 15.**
- Formation accessible à toute personne en situation d'handicap, locaux adaptés pour les personnes à mobilité réduite. Pour tout autre handicap, veuillez nous contacter.

Référente handicap : Mme Karine BONSERGENT - karine.maitreau@mfr.asso.fr

★ Durée, dates et modalités d'accès

- **Du mercredi 13 oct. 2021 au jeudi 23 juin 2022** - Entrée possible jusqu'au 17 nov. 2021.
- **345 heures**, à raison de **15 heures de cours répartis les mercredis et jeudis** et minimum **500 heures de pratique en magasin spécialisé** appartenant à la convention collective 3244.
- Avoir trouvé une entreprise comme support professionnel.
- **Statuts possibles** : contrat de professionnalisation / reconversion ou promotion par l'alternance (Pro A) / projet de transition professionnelle (PTP) ou CPF de transition / Pôle Emploi / Financement personnel / Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)* / Autres.

*VAE :

- **Pré-requis** : avoir minimum 1 an d'expérience en lien avec le CQP Manager d'Unité Commerciale du Commerce Alimentaire de Détail.
- **Moyens pédagogiques** : accompagnement individualisé.
- **Durée** : à déterminer selon le profil (24h maximum si congé VAE).
- **Modalités d'évaluation** : entretien d'évaluation portant sur l'ensemble des compétences du CQP, réalisé devant une commission d'évaluation, composée de 2 professionnels du secteur et un représentant de l'Organisme de Formation habilité qui n'a pas accompagné le candidat, un représentant des fédérations ou un professionnel désigné par la fédération représentative du métier.
- **Délai d'accès** : entrée permanente en fonction du planning de formation établi à l'année.
- **Informations complémentaires** sur le site : www.vae.gouv.fr

★ Lieu et coordonnées

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

★ Coûts 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.
- Frais pédagogiques à partir de 9,15 € de l'heure.

★ Responsable de l'action à contacter

Mme Léonie BODIN
Téléphone : **02 41 77 75 00** - E-mail : lbodin.mfr.cfa.pommeraye@gmail.com



CONTENU DE FORMATION

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 de détail.
- Le suivi de l'activité (tableaux de bords, indicateurs).
- La gestion du personnel.

Bloc de compétences 2 :

Animation de l'équipe de l'unité de vente.

- L'animation de l'équipe.
- La communication au sein de l'équipe.
- La conduite de réunion.
- La gestion des difficultés et 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.
- La veille concurrentielle.
- Les évolutions de produits.
- Les animations du point de vente.
- L'étiquetage des produits.
- La communication commerciale (les supports de communication, les outils digitaux, les réseaux sociaux...).

Bloc de compétences 4 :

Gestion des stocks de l'unité de vente du commerce alimentaire de détail.

- La négociation avec les fournisseurs.
- La gestion des stocks.
- Les règles d'implantation et de rotation des produits.
- Les inventaires.
- La réception des marchandises et les documents associés.
- Le stockage des produits.
- Les risques QHSE (Qualité Hygiène Sécurité Environnement) des activités de réception et de stockage des produits et les règles QHSE à respecter.

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 et les règles QHSE à respecter.
- Les règles d'hygiène et les risques sanitaires relatifs à la manipulation des produits.
- Les bonnes pratiques et les obligations légales en termes d'hygiène personnelle et de tenue vestimentaire.
- L'entretien, le nettoyage et la désinfection du matériel et des locaux.
- Le contrôle de l'espace de vente.
- La lutte contre le gaspillage alimentaire.

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 (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 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 (analyse des ventes et des besoins des clients, veille concurrentielle réalisée par le candidat, évolutions de produits, offres et nouvelles prestations proposées par le candidat, animations du point de vente organisées par le candidat).
- Entretien 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 (gestion des besoins en produits de l'unité de vente, identification et négociation avec les fournisseurs, organisation des inventaires, organisation des zones de stockage).
- Entretien 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 (analyse des risques QHSE liés à l'activité du point de vente, identification et 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 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.

Dans le cas d'un parcours complet, le candidat réalise un seul document de 15 pages maximum (sans les annexes) qui sera remis aux évaluateurs avant l'entretien d'évaluation finale.

Dans le cas d'un parcours partiel, le candidat réalise un document de 3 pages maximum (sans les annexes) pour chaque bloc de compétences visé. Le ou les documents seront remis aux évaluateurs avant l'entretien d'évaluation finale.

► La fin de formation est sanctionnée par une évaluation certificative. Pour les mises en situation terminales, 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 envoyé à l'organisme de formation pour remise aux lauréats.

ÉVALUATION 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/candidat/formateur).
- À chaque fin de période, les trois parties rédigent et signent une observation.

★ Certification finale

Chaque bloc de compétences est certifiable indépendamment.

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 (organisation et planification de l'activité du point de vente, organisation des postes de travail, vérifications et contrôles réalisés par le candidat, suivi des indicateurs (panier moyen...), suivi des résultats des ventes, gestion du personnel).
- Entretien 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.



FORMATEURS ET INTERVENANTS professionnels et spécialisés

Responsable formation continue : **Léonie BODIN**
 Responsable mobilité/voyage : **Léonie BODIN**
 Référent social : **Léonie BODIN**

FORMATEURS

Philippe CHENOT

- **Matières enseignées** : économie générale et d'entreprise, réglementation commerciale, gestion d'entreprise, vente, communication.
- **Expérience professionnelle** : formateur vente, gestion, communication et management depuis 1997.

Marion GELOT

- **Matières enseignées** : communication.
- **Expérience professionnelle** : chargée de communication pendant 5 ans et responsable relation client pendant 3 ans.

INTERVENANTS

Sylvain POTTIER

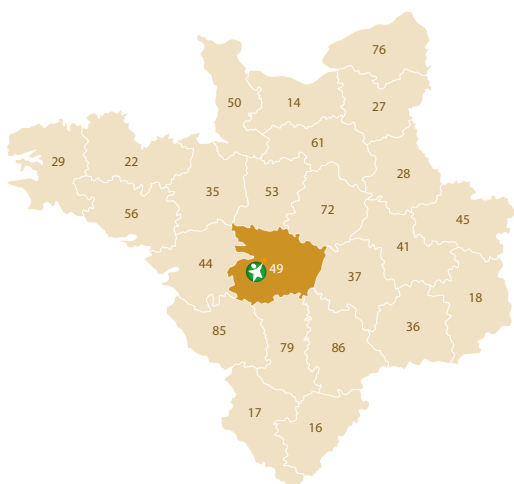
- **Matières enseignées** : gestion d'entreprise et d'équipe de salariés.
- **Expérience professionnelle** : diplômé de l'Institut de Promotion Commerciale Option vins et spiritueux (Titre de niveau III), responsable de formation du réseau V and B.

Nicolas HUVELIN

- **Matières enseignées** : gestion des stocks de l'unité de vente du commerce alimentaire de détail, management.
- **Expérience professionnelle** : formation Commerciale, et Ressources Humaines, ancien manager.

Nicolas THURAU

- **Matières enseignées** : hygiène et sécurité.
- **Expérience professionnelle** : formateur hygiène en restauration collective (CNFPT...), responsable de service restauration pendant 17 ans, maître chocolatier à son compte.



La
Pommeraye
MFR - CFA

★ 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 est envoyée à chaque salarié/stagiaire.

★ Évaluation 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.

★ Contenu et méthodes

- **Périodes en milieu professionnel (de 20h à 35h/semaine).**
- **Capacité d'accueil** : la salle dans laquelle les CQP sont en cours permet de recevoir 15 personnes.
- **Nombre de salles** : la MFR-CFA dispose d'une salle de cours et d'une cuisine pédagogique. D'autre part, elle dispose également de deux classes mobiles de 20 postes chacune pour les recherches documentaires et de vidéoprojecteurs.
- **Moyens et supports pédagogiques** (distincts d'une simple documentation professionnelle) :
 - Cours théoriques, vidéos, interventions de professionnels, mise à disposition de matériel informatique...
 - Ateliers et travaux pratiques (calculs commerciaux, analyses de situations vécues en magasin (en étant filmés) visionnées en groupe, mises en situation spécifiques au métier, études de cas spécifiques...)
 - Sketches de recrutement et de gestion du personnel, visionnés en groupe pour analyse, simulations de vente
 - De nombreuses visites professionnelles de structures de production (producteurs) et de commercialisation (transformateurs, magasins) 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.)*
 - ▶ Découverte de sites de production, de transformateurs, de plateformes, de magasins, avec un angle de vue global.
 - ▶ Deux jours de voyage (en France) à la découverte des structures du type plateforme d'achats, réseau de magasins.
 - Immersion en milieu professionnel.
 - Accompagnement individualisé.

★ Débouchés possibles et poursuites de formation

- À 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 Vendeur Conseil Crémier-Fromager...

PARTENAIRES

Les magasins indépendants dans une zone géographique grand-ouest

