

CQP Manager d'unité commerciale du commerce alimentaire de détail

RNCP23057 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Sans niveau – le positionnement dans le cadre de national des certifications professionnelles est non déterminé
Code(s) NSF	221w
Code(s) ROME	D1106, D1502
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3244 — COMmerces de détail des fruits et légumes, épicerie et produits laitiers
Date d'échéance	27/05/2020

Certificateur(s)

Commission paritaire national de l'emploi (CPNE) de l'association des fédérations en fruits et légumes, épicerie, crèmerie - Association des fédérations en fruits et légumes, épicerie, crèmerie (AFFLEC)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Manager d'unité commerciale du commerce alimentaire de détail exerce son métier dans un commerce alimentaire de détail spécialisé ou non. Ses principales activités s'articulent autour des domaines suivants :

1. Vente et Conseil

- Vente : mise en œuvre des techniques de vente, application de la législation liée à la vente et à la manipulation des produits du commerce alimentaire de détail, utilisation des techniques et matériels spécifiques.
- Conseil et information du client par la connaissance et la valorisation des produits (qualités organoleptiques et nutritionnelles, signes de qualité et d'origine, saisonnalité, modes de consommation, de conservation.

2. Organisation de l'unité de vente

- Gestion du plan d'implantation de l'unité de vente.
 - Contrôle de la mise en rayon (étiquetages, mentions obligatoires...) et du réassort.
 - Mise en place des différentes procédures en vigueur dans l'unité de vente.
- #### 3. Gestion financière et commerciale de l'unité de vente
- Gestion de la caisse.
 - Gestion des éléments comptables.
 - Gestion de la politique commerciale de l'unité de vente (positionnement, prix, performances, fournisseurs, concurrence,...).

4. Gestion des commandes de produits, réception et stockage

- Définition des calendriers des commandes.
- Gestion de la réception de marchandises.
- Mise en place des règles de stockage du point de vente.
- Gestion des soins spécifiques aux produits du point de vente, selon des règles.
- Gestion des commandes spécifiques des clients (plateaux, paniers, livraison...).

5. Gestion et Animation d'équipe

- Organisation du travail et de l'équipe.

- Animation de l'équipe.
- Transmission d'informations, de savoirs et de savoir-faire.
- Administration du personnel.

6. Hygiène et sécurité alimentaire et environnement

- Contrôle de la mise en œuvre des règles législatives et réglementaires relatives à l'hygiène et à la conservation des produits du point de vente, à l'hygiène du personnel et à celle de l'unité de vente.
- Contrôle de la mise en œuvre des règles relatives à la sécurité des personnes et du point de vente.
- Gestion des déchets, emballages et consommables spécifiques à l'activité et au point de vente.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable de :

- Définir le calendrier des animations et des opérations promotionnelles en fonction de la politique commerciale.
- Budgétiser et finaliser les actions commerciales.
- Organiser et coordonner les commandes spécifiques (corbeilles, buffets, plateaux, coffrets, produits préparés : légumes épluchés, coupés, prêts à consommer, à cuisiner...)
- Optimiser les conditions de stockage et assurer les actions correctives.
- Négocier les achats (prix, quantité, qualité, période).
- Administrer le personnel (rédiger les fiches de poste, recruter, établir/contrôler les paies, rédiger les contrats de travail...).
- Animer une équipe (communiquer, motiver les collaborateurs, gérer les conflits...).
- Concevoir et faire appliquer les consignes de travail (planning et organisation du travail).
- Mettre en œuvre, contrôler et appliquer les règles d'hygiène spécifiques aux produits et à l'activité.
- Mettre en place et faire appliquer les protocoles de nettoyage appropriés aux supports, zones et matériels.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises de commerce de détails relevant de la convention collective 3244 : Commerces de détail des fruits et légumes, épicerie et produits laitiers.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

L'emploi occupé est celui de Manager d'unité commerciale du commerce alimentaire de détail

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale, Intensité d'embauche, Non-durabilité de l'emploi
Salaire médian (mensuel)	1 816 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	35 475
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	36 %

Familles professionnelles (FAP)

R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires
R3X80 — Maîtrise des magasins
R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

100% de professionnels

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 27/05/2020

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP32120

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.afflec.fr/>

<http://www.afflec.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/23057/>