

CQP Responsable de magasin libre-service agricole

RNCP28778 · 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	210w
Formacode(s)	21084, 34566
Code(s) ROME	D1210, D1209, D1106
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3616 — Coopératives agricoles de céréales, de meunerie, d'approvisionnement, d'alimentation du bétail et d'oléagineux
Date d'échéance	05/08/2022

Certificateur(s)

OCAPIAT · SIRET : 84475200600024

Commission paritaire nationale de l'emploi (CPNE) des branches du secteur alimentaire - OPCALIM

<http://www.opcalim.org>

OCAPIAT · SIRET : 84475200600016

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Responsable de magasin libre-service agricole est le gestionnaire d'un point de vente en milieu agricole. Il anime une équipe de vendeurs, vendeurs-conseil, hôte (esse) de caisse, etc. Il est en relation avec les membres de son équipe, les clients, les fournisseurs, les livreurs, les agriculteurs adhérents de la coopérative et les acteurs de l'environnement local.

Pour cela, il réalise les missions suivantes :

- Management de type participatif
- Gestion économique d'un point de vente
- Animation, Commercial, Marketing
- Gestion administrative et réglementaire

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

Animer, coordonner et suivre le développement de l'équipe du magasin

- Suivre la stratégie de l'entreprise afin d'assurer sa mise en application
- Mettre en œuvre les méthodes de management et d'animation d'équipe afin d'optimiser ses relations professionnelles et son rôle de supérieur hiérarchique
- Assurer l'organisation du travail en mobilisant les méthodes, outils et moyens à sa disposition
- Participer aux recrutements et aux entretiens individuels si nécessaire en s'appuyant sur les méthodes et techniques adéquates
- Assurer la conduite de réunions d'équipe
- Résoudre des éventuels problèmes/dysfonctionnements au sein de l'équipe
- Favoriser la circulation de l'information en interne à l'aide des moyens à sa disposition (affichage, réunions...)

- Participer à la formation des membres de son équipe

Assurer la gestion comptable et financière du magasin

- Assurer le suivi des principaux ratios de gestion afin d'optimiser la gestion du point de vente
- Appliquer les principes de la gestion des stocks et les règles de minoration de la démarque au sein du magasin
- Appliquer la politique tarifaire en vigueur au sein de l'entreprise
- Respecter les procédures en vigueur lors des inventaires
- Assurer un suivi régulier des flux financiers de son point de vente
- Assurer les achats en fonction de son écoulement de marchandise
- Appliquer les règles de gestion propres à l'entreprise
- Veiller à l'accroissement du chiffre d'affaires et du niveau de marge
- Identifier les besoins d'investissement à proposer au sein de son point de vente

Réaliser la mise en valeur et la vente des produits en appliquant la stratégie commerciale de l'entreprise

- Respecter les règles d'implantation au sein de la surface de vente et des rayons
- Mettre en œuvre les techniques promotionnelles

à sa disposition

- Ajuster ses implantations en tenant compte des principaux phénomènes saisonniers
- Assurer la mise en place des promotions et des soldes en respectant leurs réglementations
- Mettre en œuvre dans son magasin les principes de marketing dont il a connaissance
- Adapter son offre de produits à la demande des clients
- Contrôler le bon réapprovisionnement des rayons afin de limiter les ruptures de stock
- Contrôler les performances économiques des différents rayons
- Veiller au traitement efficace des litiges clients
- Assurer la vente auprès des clients en mobilisant les techniques adéquates
- Suivre et proposer des adaptations de la politique commerciale appliquée
- Insuffler une dynamique commerciale aux membres de son équipe
- Assurer la valorisation de l'image du magasin et de l'entreprise

Organiser son activité en respectant la réglementation en vigueur et les consignes administratives de l'entreprise

- Appliquer les textes législatifs concernant la distribution
- Respecter le droit du travail et la teneur du règlement intérieur
- Assurer une utilisation adéquate de l'outil informatique et du système d'information de l'entreprise
- Respecter les procédures et veiller au traitement des litiges
- Contrôler la mise à jour des tarifs et de l'étiquetage
- Favoriser une bonne circulation de l'information en interne
- Assurer une bonne utilisation du terminal de paiement dans le respect des procédures

Blocs de compétences

RNCP28778BC01 — Animer, coordonner et suivre le développement de l'équipe du magasin

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

?Suivre la stratégie de l'entreprise afin d'assurer sa mise en application

?Mettre en œuvre les méthodes de management et d'animation d'équipe afin d'optimiser ses relations professionnelles et son rôle de supérieur hiérarchique

?Assurer l'organisation du travail en mobilisant les méthodes, outils et moyens à sa disposition

?Participer aux recrutements et aux entretiens individuels si nécessaire en s'appuyant sur les méthodes et techniques adéquates

?Assurer la conduite de réunions d'équipe

?Résoudre des éventuels problèmes/dysfonctionnements au sein de l'équipe

?Favoriser la circulation de l'information en interne à l'aide des moyens à sa disposition (affichage, réunions...)

?Participer à la formation des membres de son équipe

Modalités d'évaluation :

questionnaire à visée professionnelle (études de cas, schémas à commenter, questions ouvertes)

Et / Ou

mise en situation professionnelle ou reconstituée suivi d'un entretien avec l'organisme évaluateur

RNCP28778BC02 — Réaliser la mise en valeur et la vente des produits en appliquant la stratégie commerciale de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- ?Respecter les règles d'implantation au sein de la surface de vente et des rayons
- ?Mettre en œuvre les techniques promotionnelles à sa disposition
- ?Ajuster ses implantations en tenant compte des principaux phénomènes saisonniers
- ?Assurer la mise en place des promotions et des soldes en respectant leurs réglementations
- ?Mettre en œuvre dans son magasin les principes de marketing dont il a connaissance
- ?Adapter son offre de produits à la demande des clients
- ?Contrôler le bon réapprovisionnement des rayons afin de limiter les ruptures de stock
- ?Contrôler les performances économiques des différents rayons
- ?Veiller au traitement efficace des litiges clients
- ?Assurer la vente auprès des clients en mobilisant les techniques adéquates
- ?Suivre et proposer des adaptations de la politique commerciale appliquée
- ?Insuffler une dynamique commerciale aux membres de son équipe
- ?Assurer la valorisation de l'image du magasin et de l'entreprise

Modalités d'évaluation :

questionnaire à visée professionnelle (études de cas, schémas à commenter, questions ouvertes)

Et / Ou

mise en situation professionnelle ou reconstituée suivi d'un entretien avec l'organisme évaluateur

RNCP28778BC03 — Organiser son activité en respectant la réglementation en vigueur et les consignes administratives de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- ?Appliquer les textes législatifs concernant la distribution
- ?Respecter le droit du travail et la teneur du règlement intérieur
- ?Assurer une utilisation adéquate de l'outil informatique et du système d'information de l'entreprise
- ?Respecter les procédures et veiller au traitement des litiges
- ?Contrôler la mise à jour des tarifs et de l'étiquetage
- ?Favoriser une bonne circulation de l'information en interne
- ?Assurer une bonne utilisation du terminal de paiement dans le respect des procédures

Modalités d'évaluation :

questionnaire à visée professionnelle (études de cas, schémas à commenter, questions ouvertes)

Et / Ou

mise en situation professionnelle ou reconstituée suivi d'un entretien avec l'organisme évaluateur

RNCP28778BC04 — Assurer la gestion comptable et financière du magasin

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- ?Assurer le suivi des principaux ratios de gestion afin d'optimiser la gestion du point de vente
- ?Appliquer les principes de la gestion des stocks et les règles de minoration de la démarque au sein du magasin
- ?Appliquer la politique tarifaire en vigueur au sein de l'entreprise
- ?Respecter les procédures en vigueur lors des inventaires
- ?Assurer un suivi régulier des flux financiers de son point de vente
- ?Assurer les achats en fonction de son écoulement de marchandise
- ?Appliquer les règles de gestion propres à l'entreprise
- ?Veiller à l'accroissement du chiffre d'affaires et du niveau de marge
- ?Identifier les besoins d'investissement à proposer au sein de son point de vente

Modalités d'évaluation :
questionnaire à visée professionnelle (études de cas, schémas à commenter, questions ouvertes)
Et / Ou
mise en situation professionnelle ou reconstituée suivi d'un entretien avec l'organisme évaluateur

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS
Secteur agricole / alimentaire / Industries céréalières / Distribution

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES
Responsable de magasin libre-service agricole, Responsable de magasin rattaché à une coopérative agricole

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-durabilité de l'emploi, Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	1 687 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires · tension 3/5 (Modérée) R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels · tension 2/5 (Faible) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	63 828
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	41 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels 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
Jury constitué :

- 2 représentants de l'organisation patronale,
- 2 représentants des organisations syndicales de salariés,

Jury constitué :

- 2 représentants de l'organisation patronale,
- 2 représentants des organisations syndicales de salariés

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 05/08/2022

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.coopdefrance.coop/fr/index.html>

<http://www.servicescoopdefrance.coop/>

<http://www.opcalim.org/>

Site Internet de l'autorité délivrant la certification

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28778/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	14
Montant total engagé	21 000 €
Coût moyen par dossier	1 500 €
Période	05/2021 – 06/2021
France compétences	100 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.