

CQP Responsable-adjoint d'un point de vente en poissonnerie de détail

RNCP31364 · 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, 213w
Formacode(s)	34506
Code(s) ROME	D1105, D1106, D1502
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3243 — Poissonnerie (Commerce de détail, gros et demi-gros)
Date d'échéance	07/08/2023

Certificateur(s)

ORGANISATION DES POISSONNIERS-ECAILLERS DE FRANCE · SIRET : 84536703600025

Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP) de la branche professionnelle de la poissonnerie - Confédération nationale des poissonniers

<http://www.confederationdespoissonniers.fr>

ORG DES POISSONNIERS-ECAILLERS DE FRANCE · SIRET : 84536703600017

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Sous la direction du chef d'entreprise, le responsable-adjoint d'un point de vente en poissonnerie de détail a pour rôle de seconder le dirigeant dans ses activités d'organisation et d'animation d'un point de vente afin de dynamiser la vente des produits, puis de coordonner l'activité de l'équipe dans le respect de la politique commerciale et des procédures définies par sa hiérarchie.

Il/elle réalise les activités suivantes :

- Gestion d'un point de vente de produits de la mer
- Coordination de l'activité de l'équipe
- Commercialisation des produits de la mer et gestion de la relation clientèle
- Contrôle qualité, hygiène et sécurité

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

Bloc 1 : Gérer un point de vente des produits de la mer

- C1- Contribuer aux achats de matières premières
- C2- Superviser l'approvisionnement et la réception de marchandises
- C3- Coordonner l'aménagement du point de vente
- C4- Réaliser les opérations journalières de gestion de caisse d'un point de vente

Bloc 2 : Coordonner l'activité de l'équipe

- C5- Organiser le travail de l'équipe
- C6- Communiquer en interne (équipe, hiérarchie) sur l'activité et relayer l'information
- C7- Participer à l'intégration d'un nouveau collaborateur

- C8- Suivre et organiser le développement des compétences de son équipe

Bloc 3 : Commercialiser les produits de la mer et gérer la relation clientèle

- C9- Déterminer le prix de vente selon la politique commerciale de l'entreprise
- C10- Définir et organiser le déploiement des animations commerciales
- C11- Développer la relation clientèle et fidéliser

Bloc 4 : Assurer le contrôle de la qualité, l'hygiène et la sécurité du point de vente

- C12- Contrôler l'application du plan de maîtrise sanitaire (PMS)
- C13- Superviser et/ou contrôler la qualité des produits commandés et organiser leur stockage dans le respect des normes d'hygiène et de qualité
- C14- Sensibiliser le personnel à l'application et au respect des règles de gestes et postures et des règles de sécurité
- C15- Gérer les relations avec les organismes de contrôle (DSV, DDPP, DGCCRF)

Option facultative

Bloc 5 : Créer ou reprendre un point de vente

- C16- Réaliser les démarches nécessaires à l'acquisition ou la reprise d'un commerce de poissonnerie
- C17- Organiser les achats et gérer la relation fournisseur
- C18- Gérer l'approvisionnement du point de vente
- C19- Exploiter les résultats économiques du point de vente
- C20- Assurer la gestion comptable du point de vente
- C21- Recruter un nouveau collaborateur

Blocs de compétences

RNCP31364BC01 — Gérer un point de vente des produits de la mer

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif des compétences :

- C1- Contribuer aux achats de matières premières
- C2- Superviser l'approvisionnement et la réception de marchandises
- C3- Coordonner l'aménagement du point de vente

Modalités d'évaluation :

Réalisation et présentation d'un projet professionnel devant un jury professionnel

Le candidat doit décrire et expliquer les solutions d'amélioration qu'il a proposées et mises en œuvre suite à une problématique liée à la gestion d'un point de vente de produits de la mer.

RNCP31364BC02 — Coordonner l'activité de l'équipe

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif des compétences :

- C5- Organiser le travail de l'équipe
- C6- Communiquer en interne (équipe, hiérarchie) sur l'activité et relayer l'information
- C7- Participer à l'intégration d'un nouveau collaborateur
- C8- Suivre et organiser le développement des compétences de son équipe

Modalités d'évaluation :

Réalisation et présentation d'un projet professionnel devant un jury professionnel

Le candidat doit décrire et expliquer les solutions d'amélioration qu'il a proposées et mises en œuvre suite à une problématique liée au management d'équipe.

RNCP31364BC03 — Assurer le contrôle de la qualité, l'hygiène et la sécurité du point de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif des compétences :

- C12- Contrôler l'application du plan de maîtrise sanitaire (PMS)
- C13- Superviser et/ou contrôler la qualité des produits commandés et organiser leur stockage dans le respect des normes d'hygiène et de qualité
- C14- Sensibiliser le personnel à l'application et au respect des règles de gestes et postures et des règles de sécurité

- C15- Gérer les relations avec les organismes de contrôle (DSV, DDPP, DGCCRF)

Modalités d'évaluation :

Réalisation et présentation d'un projet professionnel devant un jury professionnel

Le candidat doit décrire et expliquer les solutions d'amélioration qu'il a proposées et mises en œuvre suite à une problématique liée au maintien de la qualité, l'hygiène et la sécurité du point de vente.

RNCP31364BC04 — Commercialiser les produits de la mer et gérer la relation clientèle

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif des compétences :

- C9- Déterminer le prix de vente selon la politique commerciale de l'entreprise
- C10- Définir et organiser le déploiement des animations commerciales
- C11-Développer la relation clientèle et fidéliser

Modalités d'évaluation :

projet professionnel devant un jury professionnel

Le candidat doit décrire et expliquer les solutions d'amélioration qu'il a proposées et mises en œuvre suite à une problématique liée à la commercialisation des produits de la mer et la gestion de la relation clientèle.

RNCP31364BC05 — Créer ou reprendre un point de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif des compétences :

- C16- Réaliser les démarches nécessaires à l'acquisition ou la reprise d'un commerce de poissonnerie
- C17- Organiser les achats et gérer la relation fournisseur
- C18- Gérer l'approvisionnement du point de vente
- C19- Exploiter les résultats économiques du point de vente
- C20- Assurer la gestion comptable du point de vente
- C21- Recruter un nouveau collaborateur

Modalités d'évaluation :

Réalisation et présentation d'un projet professionnel devant un jury professionnel

Le candidat doit décrire et expliquer les actions qu'il va mettre en œuvre lors de l'acquisition ou la création d'un point de vente.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteur alimentaire / alimentation de détail / poissonnerie

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Adjoint au gestionnaire de commerce alimentaire de détail en poissonnerie - Responsable de boutique.

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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Jury constitué de :

- 2 représentants au minimum des organisations patronales.
- 2 représentants au minimum des organisations syndicales de salariés.

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Néant

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 07/08/2023

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

<https://www.uniondelapoissonnerie.org/>

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

Site Internet de l'autorité délivrant la certification

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31364/>