

CQP Vendeur Charcuterie

RNCP32092 · 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	221
Formacode(s)	21589, 34525
Code(s) ROME	D1103, D1106
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3021 — Commerce à prédominance alimentaire
Date d'échéance	04/01/2024

Certificateur(s)

FEDERATION ENTREP COMMERCE DISTRIBUTION · SIRET : 78485587600040**Commission paritaire nationale de l'Emploi (CPNE) de la branche du commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire - Fédération du commerce et de la distribution (FCD)**<http://www.fcd.fr>**ASSOCIATION PARITAIRE POUR LE DEVELOPPEMENT DU DIALOGUE SOCIAL DANS LA BRANCHE DU COMMERCE DE DETAIL ALIMENTAIRE NON SPE · SIRET : 92283202700010**

Partenaires habilités

12 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 12 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ADELICE CONSEIL ET FORMATION	83200793400017	Former
ALGORITHM	41788824500087	Former
ALPHA COMMUNICATION FORMATION	44057291500021	Former
AVALYS	78875059400020	Former
CEPROC	77569235300029	Former
COOPERATIVE U ENSEIGNE	30460295600142	Former
DAQOTA DISTRIBUTION	43454662800059	Former
ECGD	42352848800038	Former
GRETA-CFA HOTELLERIE-RESTAURATION-ALIMENTATION	19692516800029	Former
I.F.C. DIS GROUPE	42372594400049	Former

Liste complète des 12 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp32092-cqp-vendeur-charcuterie/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- Gestion de la relation client
- Maintien du bon état marchand du rayon
- Suivi des stocks et gestion de la réserve
- Evolution dans son environnement de travail
- Vente conseil
- Préparation, suivi qualité et expertise produits charcuterie

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le (la) titulaire est capable de :

- Accueillir, informer et orienter le client
- Traiter les réclamations clients afin de préserver une relation commerciale de qualité
- Conseiller un client
- Assurer le bon état marchand du/des rayon(s) (Approvisionnement, maintien marchand, et contrôle de la qualité des produits)
- Implanter les produits dans le rayon (notion générale)
- Réaliser, mettre à jour et suivre le balisage et l'étiquetage du rayon
- Mettre en valeur les produits dans le rayon et assurer leur visibilité
- Lutter contre la démarque
- Mettre en œuvre les consignes en matière de réalisation d'inventaires
- Utiliser les outils en vigueur en matière de suivi de stock
- Mettre en œuvre les consignes en matière de tenue des réserves (rangement et nettoyage)
- Entretenir le matériel de rangement et de manutention
- Contrôler la réception des marchandises
- Enregistrer des entrées de stock
- Adapter sa communication en fonction de son interlocuteur
- Contribuer à diffuser l'information
- Respecter les règles collectives
- Travailler en équipe
- Contribuer dans un groupe
- Partager son savoir-faire
- Comprendre les grands principes de la politique de l'enseigne et de son fonctionnement
- Comprendre les évolutions numériques
- Analyser les besoins du client
- Proposer des produits et services adaptés
- Echanger avec le client et conclure la vente
- Prendre et tenir le poste, et mettre en œuvre les procédures et consignes d'hygiène, de sécurité, de traçabilité, propres au rayon charcuterie
- Mettre en valeur les produits en vitrine réfrigérée, sur l'étal ou en rayon
- Informer et conseiller le client sur le produit et son utilisation
- Prendre une commande
- Préparer et conditionner les produits
- Entretenir et nettoyer le matériel, les meubles et le poste de travail

Blocs de compétences

RNCP32092BC01 — Gestion de la relation client

LISTE DE COMPÉTENCES

- Accueillir, informer et orienter le client
- Traiter les réclamations clients afin de préserver une relation commerciale de qualité
- Conseiller un client

RNCP32092BC02 — Maintien du bon état marchand du rayon

LISTE DE COMPÉTENCES

- Assurer le bon état marchand du/des rayon(s) (Approvisionnement, maintien marchand, et contrôle de la qualité des produits)
- Implanter les produits dans le rayon (notion générale)
- Réaliser, mettre à jour et suivre le balisage et l'étiquetage du rayon
- Mettre en valeur les produits dans le rayon et assurer leur visibilité
- Lutter contre la démarque

RNCP32092BC03 — Suivi des stocks et gestion de la réserve

LISTE DE COMPÉTENCES

- Mettre en œuvre les consignes en matière de réalisation d'inventaires
- Utiliser les outils en vigueur en matière de suivi de stock
- Mettre en œuvre les consignes en matière de tenue des réserves (rangement et nettoyage)
- Entretenir le matériel de rangement et de manutention
- Contrôler la réception des marchandises
- Enregistrer des entrées de stock

RNCP32092BC04 — Evolution dans son environnement de travail

LISTE DE COMPÉTENCES

- Adapter sa communication en fonction de son interlocuteur
- Contribuer à diffuser l'information
- Respecter les règles collectives
- Travailler en équipe
- Contribuer dans un groupe
- Partager son savoir-faire
- Comprendre les grands principes de la politique de l'enseigne et de son fonctionnement
- Comprendre les évolutions numériques

RNCP32092BC05 — Vente conseil

LISTE DE COMPÉTENCES

- Analyser les besoins du client
- Proposer des produits et services adaptés
- Echanger avec le client et conclure la vente

RNCP32092BC06 — Préparation, suivi qualité et expertise produits charcuterie

LISTE DE COMPÉTENCES

- Prendre et tenir le poste, et mettre en œuvre les procédures et consignes d'hygiène, de sécurité, de traçabilité, propres au rayon charcuterie
- Mettre en valeur les produits en vitrine réfrigérée, sur l'étal ou en rayon
- Informer et conseiller le client sur le produit et son utilisation
- Prendre une commande
- Préparer et conditionner les produits
- Entretenir et nettoyer le matériel, les meubles et le poste de travail

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du CQP Vendeur/euse Charcuterie travaille au sein d'un magasin de la grande distribution, relevant de la branche du commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire (CCN 3305) :

Relèvent de cette branche, les entreprises de 11 salariés et plus, réparties en sept principaux formats :

- Les hypermarchés : magasins de détail non spécialisés à prédominance alimentaire d'au moins 2 500 m² de surface offrant un assortiment de 25 000 à 40 000 références.
- Les supermarchés : magasins de détail non spécialisés à prédominance alimentaire de plus de 400 m² et de

moins de 2 500 m2 de surface, offrant un assortiment de 3 000 à 12 000 références.

- Les supérettes : magasins de détail non spécialisés à prédominance alimentaire d'une surface de vente comprise entre 120 et 400 m2.
- Les entrepôts de logistique
- Les entreprises de commerce de gros : grossistes, dont le cash and carry. Leurs principaux clients sont des épiciers, des restaurateurs et hôteliers, d'autres commerçants de détail et des collectivités publiques ou privées.
- Les sièges sociaux et les centrales d'achat
- Les drives.

En 2017, plus de 630 000 salariés travaillent dans les entreprises de la branche du commerce à prédominance alimentaire.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Vendeur/euse au rayon charcuterie

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale, Intensité d'embauche, Non-durabilité de l'emploi
Salaire médian (mensuel)	1 812 €
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) S0X41 — Charcutiers, traiteurs · tension 5/5 (Très élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	37 098
Jugés difficiles à recruter	34 %
Emplois saisonniers	35 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins S0X41 — Charcutiers, traiteurs

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 paritaire de la CPNE

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

A ce jour, le CQP est délivré aux salariés d'entreprises relevant de la branche du commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire (pas aux demandeurs d'emploi).

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/01/2024

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP38245

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32092/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	23
Parcours menés à terme	17
Taux d'achèvement	74 %
Période	02/2022 – 02/2024

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	54
Montant total engagé	48 770 €
Coût moyen par dossier	903 €
Durée moyenne	51 h
Période	05/2020 – 12/2023
France compétences	84 %
Entreprise	13 %
Reste à charge titulaire	2 %

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