

CQP Manager d'unité commerciale du commerce alimentaire de détail

RNCP32120 · 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
Formacode(s)	34561, 34588, 34525
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	04/01/2023

Certificateur(s)

ASSOCIATION POUR LE DEVELOPPEMENT DU PARITARISME DANS LE SECTEUR DES COMMERCE DE DETAIL DE FRUITS ET LEGUMES EPICERIE · SIRET : 83331969200020

Commission paritaire nationale de l'emploi (CPNE) du commerce de détail des fruits légumes, épicerie et produits laitiers - Association pour le développement du paritarisme (ADP)

<http://devenircommercantdugout.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le/la titulaire du CQP Manager d'unité commerciale du commerce alimentaire de détail assure les activités et les projets du point de vente dédié au commerce alimentaire de détail, sédentaire ou non.

Il/elle suit les performances, optimise les moyens et les ressources et encadre les équipes en vue de développer les résultats, dans le cadre de la stratégie définie par le/la chef(fe) d'entreprise.

Il (elle) réalise les activités suivantes :

?

Organisation des activités de l'unité commerciale

?

Suivi de la gestion de l'unité commerciale

?

Mise en œuvre de la politique commerciale de l'unité commerciale

?

Animation de l'équipe de l'unité commerciale

?

Gestion des commandes, de la réception et des stocks

?

Vérification de l'application des règles de qualité, d'hygiène, de sécurité et de respect de l'environnement au sein de l'unité commerciale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le (la) titulaire du CQP est capable de mettre en oeuvre les compétences des 5 blocs suivants :

- ? Bloc de compétences 1 : Gestion d'une unité de vente du commerce alimentaire de détail
- ? Bloc de compétences 2 : Animation de l'équipe de l'unité de vente
- ? Bloc de compétences 3 : Mise en œuvre de la politique commerciale de l'entreprise
- ? Bloc de compétences 4 : Gestion des stocks de l'unité de vente du commerce alimentaire de détail
- ? 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

Blocs de compétences

RNCP32120BC01 — Bloc de compétences 1 : Gestion d'une unité de vente du commerce alimentaire de détail

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

?

Planifier et organiser les activités du point de vente afin de répondre aux objectifs, en fonction des consignes de l'entreprise

?

Organiser les postes de travail

?

Prévoir les moyens nécessaires (personnel, matières premières, équipements, ...)

?

Réaliser et faire réaliser les activités nécessaires au bon fonctionnement de l'unité de vente et en contrôler le résultat

?

Contrôler la conformité des produits, des préparations et des présentations

?

Contrôler la mise en place et le rangement des postes de travail, des rayons et des vitrines

?

Vérifier le bon fonctionnement des appareils utilisés et de leurs dispositifs de sécurité

?

Suivre l'activité à l'aide d'indicateurs et de tableaux de bord

?

Suivre les résultats des ventes

?

Gérer le personnel en fonction des besoins de l'entreprise et des attentes des personnes : temps de travail, congés, proposition de formation et d'évolution en accord avec le(la) supérieur(e) hiérarchique

Modalité d'évaluation :

Réalisation par le candidat d'un document écrit avec recueil de preuves sur la gestion de l'unité de vente détaillant (max 3 pages) :

o

L'organisation et planification de l'activité du point de vente,

o

L'organisation des postes de travail,

o

Les vérifications et contrôles réalisés par le candidat,

o

Le suivi des indicateurs (panier moyen, ...),

o

Le suivi des résultats des ventes,

o

La 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 :

- 0
- Bilan de l'activité de gestion que réalise le candidat
- 0
- Questionnement sur l'organisation et la planification des activités du point de vente
- 0
- Questionnement sur le soutien technique et méthodologique qu'apporte le candidat aux membres de l'équipe
- 0
- Questionnement sur le suivi de l'activité du point de vente (indicateurs, tableaux de bords ...)
- Modalités de certification
- Validation par le jury de certification (jury paritaire national) et remise d'un certificat pour le bloc de compétences acquis.

RNCP32120BC02 — Bloc de compétences 2 : Animation de l'équipe de l'unité de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- ?
- Expliquer les consignes et les règles aux membres de l'équipe, vérifier leur compréhension et évaluer leur mise en œuvre
- ?
- Faciliter la communication au sein de l'équipe
- ?
- Créer une dynamique d'équipe pour atteindre les objectifs de l'unité de vente
- ?
- Vérifier l'atteinte des objectifs individuels et collectifs des membres de l'équipe
- ?
- Organiser et conduire des réunions avec son équipe
- ?
- Détecter et gérer les difficultés et les conflits au sein de l'équipe
- ?
- Accompagner et réaliser le suivi des nouveaux membres de l'équipe (apprentis, nouveaux recrutés)

Modalités d'évaluation

Réalisation par le candidat d'un document écrit avec recueil de preuves sur l'animation de l'équipe de l'unité de vente détaillant (max 3 pages) :

- 0
- Les activités d'animation d'équipe réalisées par le candidat : explications des consignes, communication au sein de l'équipe, réunions, accompagnement des nouveaux membres, etc.
- 0
- La 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 :
- 0
- Bilan de l'animation de l'équipe sur une période donnée
- 0
- Questionnement sur les réunions que réalise le candidat
- 0
- Questionnement sur l'accompagnement des nouveaux membres de l'équipe réalisé par le candidat

Modalités de certification

Validation par le jury de certification (jury paritaire national) et remise d'un certificat pour le bloc de compétences acquis

RNCP32120BC03 — Bloc de compétences 3 : Mise en œuvre de la politique commerciale de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- ?
- Analyser les ventes et les besoins de ses clients

?

Réaliser une veille concurrentielle

?

Identifier des évolutions de produits et de prestations répondant aux évolutions de la demande des clients et proposer des offres adaptées à la clientèle

?

Organiser la présentation des produits et l'animation du point de vente

?

Proposer des offres pertinentes à mettre en œuvre dans le point de vente selon les directives

?

Présenter les offres de façon pertinente avec les outils appropriés selon les directives

?

Etablir une tarification en fonction des prix de revient, du marché et de la concurrence en accord avec son(sa) supérieur(e) hiérarchique

?

Proposer et mettre en œuvre de nouveaux moyens de vente, de nouveaux outils de communication : site internet, réseaux sociaux ...

Modalités d'évaluation :

Réalisation par le candidat d'un document écrit avec recueil de preuves sur la politique commerciale de l'entreprise détaillant (max 3 pages) :

o

L'analyse des ventes et des besoins des clients

o

La veille concurrentielle réalisée par le candidat

o

Les évolutions de produits, les offres et les nouvelles prestations proposées par le candidat

o

Les 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 :

o

Bilan de l'activité du candidat concernant la politique commerciale de l'entreprise

o

Questionnement sur l'analyse des ventes et des besoins des clients

o

Bilan des offres proposées par le candidat dans le point de vente

o

Questionnement sur la tarification des produits vendus par le candidat

o

Questionnement sur les outils de communication du point de vente

Modalités de certification

Validation par le jury de certification (jury paritaire national) et remise d'un certificat pour le bloc de compétences acquis.

RNCP32120BC04 — Bloc de compétences 4 : Gestion des stocks de l'unité de vente du commerce alimentaire de détail

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

?

Définir les besoins en produits en fonction des stocks, des présentations et des saisons

?

Identifier les fournisseurs adaptés et les proposer à son(sa) supérieur(e) hiérarchique

?

Négocier avec les fournisseurs les prestations proposées, les conditions d'achat et d'approvisionnement en accord avec le(la) supérieur(e) hiérarchique

?

Analyser la rotation des produits en stock en fonction des stocks, des recettes, de l'évolution de l'activité

?

Anticiper les commandes afin d'éviter les risques de rupture

?

Organiser la réception et la vérification des commandes

?

Organiser les inventaires

?

Organiser les zones de stockage selon les règles QHSE en vigueur

?

Identifier les anomalies et mettre en œuvre les mesures correctives adaptées

Modalités d'évaluation

Réalisation par le candidat d'un document écrit avec recueil de preuves sur la gestion des stocks de l'unité de vente détaillant (max 3 pages) :

o

La gestion des besoins en produits de l'unité de vente

o

L'identification et la négociation avec les fournisseurs

o

L'organisation des inventaires

o

L'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 :

o

Bilan de l'activité de gestion des stocks que réalise le candidat

o

Questionnement sur le choix des fournisseurs et les négociations réalisées par le candidat

o

Questionnement sur les actions menées par le candidat en cas d'anomalies

Modalités de certification

Validation par le jury de certification (jury paritaire national) et remise d'un certificat pour le bloc de compétences acquis.

RNCP32120BC05 — 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

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

?

Mettre en œuvre des procédures, outils, consignes et règles QHSE adaptées au point de vente

?

Suivre les indicateurs QHSE

?

Organiser les locaux et activités afin de respecter la réglementation QHSE (respect des zones froides et des zones chaudes ...)

?

Vérifier la conformité de la tenue vestimentaire et le respect des règles d'hygiène

?

Organiser et vérifier les opérations de nettoyage et de désinfection des équipements et du point de vente

?

Vérifier l'application des règles et des procédures, détecter les anomalies et définir les mesures correctives adaptées

?

Mobiliser son équipe autour des enjeux liés aux règles QHSE et au gaspillage alimentaire

Modalités d'évaluation

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 détaillant (max 3 pages) :

- ☐ L'analyse des risques QHSE liés à l'activité du point de vente
 - ☐ L'identification et mise en œuvre des mesures préventives et correctives appropriées
 - ☐ Le suivi des indicateurs QHSE
 - ☐ L'organisation des locaux et des activités
 - ☐ La vérification de l'application des règles, consignes et procédures
 - ☐ Les 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 :
 - ☐ Bilan des activités de vérification de l'application des règles et consignes par les membres de l'équipe dans le point de vente
 - ☐ Questionnement sur les risques, la réglementation QHSE et les mesures de prévention
 - ☐ Bilan de l'activité du candidat en lien avec le suivi des indicateurs et de la politique QHSE
- Modalités de certification
- Validation par le jury de certification (jury paritaire national) et remise d'un certificat pour le bloc de compétences acquis.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

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

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Manager d'unité commerciale,
Responsable de point de vente,
Adjoint(e)/ Responsable d'unité commerciale

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'exploitant d'un établissement distribuant des boissons alcoolisées doit être titulaire d'une licence soumise à conditions.

Licence IV dite « Licence de plein exercice » permettant de vendre les boissons des 4 groupes

Licence III dite « Licence restreinte » permettant uniquement de vendre les boissons des 2 premiers groupes c'est-à-dire les alcools jusqu'à 18°

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, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury de certification est composé des membres de la CPNE issus du collège employeur (4 organisations patronales) et du collège salarié (4 organisations syndicales).

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/01/2023

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP23057

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://devenircommercantdugout.fr>

<http://commercantsdugout.fr/>

Confédération des commerçants du goût

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32120/>