



Version Mise à jour 08/01/2026

## CQP Employé de Magasin

### RNCP38247

RNCP38247BC03 - Option 1 : Gérer les stocks en réserve

RNCP38247BC04 - Option 2 : Encaisser des produits

RNCP38247BC05 - Option 3 : Gérer la caisse automatique

Date de l'enregistrement : 15/11/2023

Date d'échéance de l'enregistrement : 15/11/2026

Certificateur : CPNE et FCD



MNC s'engage à favoriser et accompagner l'accueil des personnes en situation de handicap. Pour toute demande contactez-nous : [Contact@mnc-formation.com](mailto:Contact@mnc-formation.com)

#### Public cible

Toutes les personnes éligibles au contrat de professionnalisation.

#### Prérequis

L'intégration en formation est conditionnée au fait de signer un contrat de professionnalisation avec l'entreprise.

#### Durée

A partir de 203 heures

#### Tarif

A partir de 3045€ par personne

#### Nombre de participant

Entre 5 et 32 personnes

#### Modalités pédagogiques et techniques

Formation en présentiel.  
Les cours mêlent apports théoriques, études de cas, travaux de groupe, mises en situation et analyses des pratiques professionnelles.

#### Modalités d'évaluation

Quiz réalisés en amont et en aval de la formation  
Grille d'évaluation RNCP en situation de travail  
Enquête de satisfaction à chaud en fin de formation pour les bénéficiaires de l'action.

#### Type d'emplois accessibles et évolution

Employé/e de commerce, Employé/e commercial/e,  
Employé/e libre-service, Hôte/esse de caisse

#### Sanction de la Formation

Chaque bloc de compétences est évalué indépendamment des autres blocs de compétences qui composent le CQP.  
Le CQP est obtenu lorsque le candidat a validé les 2 blocs de compétences du tronc commun ainsi que l'un des blocs optionnels.

#### Poursuite du parcours

Des passerelles ou équivalences peuvent également être envisagées avec d'autres certifications ou titres professionnels du secteur, conformément aux référentiels de branche

TP Employé commercial RNCP 37099

TP Conseiller de vente RNCP 37098

#### Modalités et délais d'accès

- Réponse aux offres d'emploi ou mise en relation partenaires
- Entretien pour évaluer la pertinence de la demande
- **Dans le cas où le stagiaire s'est déjà rapproché d'une entreprise pour le contrat, c'est l'entreprise qui se chargera de la mise en relation.**
- Diagnostic des besoins du stagiaire
- Signature du contrat et convention établie
- Envoi de la convocation pour le 1er jour du parcours ou envoi du planning à l'entreprise une fois les groupes constitués

Le délai d'accès au parcours s'étend de 0 à 6 mois

#### Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

##### En lien avec le Tronc Commun :

- ✓ Recevoir et informer le client
- ✓ Traiter les demandes clients et le conseiller
- ✓ Mettre en rayon les produits
- ✓ Contrôler le balisage et l'étiquetage
- ✓ Veiller à l'état marchand du rayon
- ✓ Agir contre la démarque

##### En lien avec l'Option 1 : Gérer les stocks en réserve

- ✓ Réaliser des opérations de comptage
- ✓ Suivre les entrées et sorties de stock
- ✓ Ranger les stocks et la réserve
- ✓ Entretien du matériel de rangement et de manutention

##### En lien avec l'Option 2 : Encaisser des produits

- ✓ Ouvrir et fermer la caisse
- ✓ Appliquer les procédures d'encaissement
- ✓ Enregistrer les produits et encaisser le client
- ✓ Agir contre la démarque en caisse

##### En lien avec l'Option 3 : Gérer la caisse automatique

- ✓ Accompagner le client
- ✓ Contrôler les passages en caisse automatique
- ✓ Ranger les espaces de caisse automatique
- ✓ Agir contre la démarque en caisse automatique

# **Programme de Formation**

**Durée totale : 203 heures**

---

## **Module 1 : Découvrir l'environnement professionnel (21 heures)**

- Accueillir et présentation de la formation
  - Découvrir l'univers de la grande distribution
  - Découvrir les différents départements du magasin
- 

## **Module 2 : Développer la relation client et la communication (21 heures)**

- Comprendre et développer la RELATION CLIENT
  - Identifier nos clients
  - Développer un état d'esprit d'excellence client
- 

## **Module 3 : Appliquer les techniques de vente et actions commerciales (28 heures)**

- S'approprier les TECHNIQUES DE VENTE
  - Participer à une action commerciale
  - Découvrir les fondamentaux de la mise en rayon
  - Découvrir la position Accueil
- 

## **Module 4 : Accueillir et gérer les situations conflictuelles (21 heures)**

- Identifier et gérer un conflit
  - Identifier la notion de travail en équipe
  - Développer la communication
- 

## **Module 5 : Organiser son travail et gérer les priorités (21 heures)**

- Sensibiliser sur les gestes et la sécurité au travail
- Sensibiliser à l'hygiène alimentaire
- Comprendre la transition Alimentaire

---

## **Module 6 : Respecter les règles d'hygiène, de sécurité et de durabilité (21 heures)**

- Identifier la boucle du commerce : gestion de la marchandise
- Contrôler la marchandise
- Découvrir la réception et le contrôle de la marchandise

---

## **Module 7 : Gérer les stocks et les marchandises (21 heures)**

- Découvrir la mise en rayon
- Découvrir la mise en rayon : secteur non-alimentaire
- Sensibiliser à l'anti-gaspi

---

## **Module 8 : Mettre en rayon et lutter contre le gaspillage (21 heures)**

- Découvrir l'univers caisse classique
- Découvrir l'univers caisse automatique
- Gérer une caisse

---

## **Module 9 : Gérer les encaissements et les automates (21 heures)**

- Gérer son temps et ses priorités
- Lutter La démarque
- Participer à un inventaire

---

## **Module 10 : Synthétiser les acquis (7 heures)**

- Retour sur les acquis de la formation