



CERTIFICATION PROFESSIONNELLE — RNCP 38247

CQP Employé de Magasin

Acquérir les compétences clés de la grande distribution et obtenir une certification reconnue par la branche.

| | | | |
|-----------------------------|---|-----------------------|--|
| CERTIFICATEUR CPNE & FCD | ENREGISTREMENT 15.11.2023 15.11.2026 | NIVEAU 3 (CAP/BEP) | VOIE D'ACCÈS Contrat de professionnalisation |
|-----------------------------|---|-----------------------|--|

I. ARCHITECTURE Blocs de compétences

TRONC COMMUN — OBLIGATOIRE

- BC01** Gérer la relation client
- BC02** Mettre en rayon libre-service

OPTIONS — UNE OPTION À VALIDER SELON LE POSTE

- BC03** Option 1 — Gérer les stocks en réserve
- BC04** Option 2 — Encaisser des produits
- BC05** Option 3 — Gérer la caisse automatique

II. ESSENTIELS Informations clés du parcours

| | | | |
|---|---|--|--|
| DURÉE 203 à 301 heures selon format (6, 7 ou 9 mois) | TARIF À partir de 3 045 € par personne | EFFECTIF De 5 à 32 stagiaires par session | FORMAT Présentiel (Marseille ou site client) |
| PUBLIC Personnes éligibles au contrat de pro | PRÉREQUIS Contrat de professionnalisation signé avec une entreprise | DÉLAI D'ACCÈS De 0 à 6 mois à compter de la demande | CERTIFICATION Niveau 3 (CAP/BEP) RNCP 38247 |

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.

III.

PERSONNALISATION

Choix de l'option d'évaluation

Le programme de formation est commun à tous les stagiaires et couvre les trois univers métier de la grande distribution. L'option d'évaluation certifiante est déterminée en fonction du poste occupé par le candidat dans son entreprise.

| POSTE EN ENTREPRISE | OPTION VALIDÉE |
|-------------------------------------|-------------------------|
| Employé(e) de rayon / mise en rayon | Option 1 – BC03 |
| Hôte(sse) de caisse traditionnelle | Option 2 – BC04 |
| Hôte(sse) de caisse automatique | Option 3 – BC05 |
| Caissier(ère) polyvalent(e) | Options 2 et 3 cumulées |

Le choix de l'option est validé lors du diagnostic des besoins en amont de la formation, en concertation avec l'entreprise d'accueil et le candidat.

IV.

COMPÉTENCES VISÉES

Objectifs pédagogiques par bloc

BC01 Gérer la relation client

- Recevoir et informer le client
- Traiter les demandes et conseiller

BC02 Mettre en rayon libre-service

- Mettre en rayon les produits
- Contrôler le balisage et l'étiquetage
- Veiller à l'état marchand du rayon
- Agir contre la démarque

BC03 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 manutention

BC04 Option 2 – Encaisser des produits

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

BC05 Option 3 – Gérer la caisse automatique

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

V. | CERTIFICATION Modalités d'évaluation

| | |
|--|---|
| i. Observations en situation de travail | ii. Questionnements avec apport d'éléments de preuve par le candidat |
|--|---|

ÉVALUATIONS COMPLÉMENTAIRES TOUT AU LONG DU PARCOURS

- Quiz de positionnement en amont et en aval de la formation
- Évaluations formatives en cours de parcours
- Enquête de satisfaction à chaud en fin de formation

Le jury de délivrance du CQP est paritaire : un représentant du collège employeurs et un représentant du collège salariés.

VI. | PROGRAMME Thématiques et formats

Le parcours s'articule autour de 10 thématiques pédagogiques couvrant l'ensemble des compétences requises pour exercer en magasin. La durée et l'organisation sont précisées dans la convention de formation établie pour chaque session.

| | |
|--|---|
| <p>01 Découvrir l'environnement professionnel Univers de la grande distribution, départements et organisation du magasin.</p> | <p>02 Développer la relation client et la communication Posture client, identification des publics, excellence relationnelle.</p> |
| <p>03 Appliquer les techniques de vente et actions commerciales Méthodes de vente, animations commerciales, fondamentaux du rayon.</p> | <p>04 Accueillir et gérer les situations conflictuelles Identification et résolution des conflits, communication, esprit d'équipe.</p> |
| <p>05 Respecter les règles d'hygiène, de sécurité et de durabilité Boucle du commerce, contrôle marchandise, réception et conformité.</p> | <p>06 Gérer les stocks et les marchandises Mise en rayon alimentaire et non-alimentaire, sensibilisation anti-gaspi.</p> |
| <p>07 Mettre en rayon et lutter contre le gaspillage Caisse classique, caisse automatique, tenue de poste.</p> | <p>08 Gérer les encaissements et les automates Gestion du temps, lutte contre la démarque, inventaires.</p> |
| <p>09 Organiser son travail et gérer les priorités Gestes et sécurité au travail, hygiène alimentaire, transition alimentaire.</p> | <p>10 Synthétiser les acquis Retour sur les acquis, préparation aux évaluations certifiantes.</p> |

FORMATS DISPONIBLES

Trois formats sont proposés selon la durée du contrat de professionnalisation. Les modules sont identiques ; seuls le rythme et le volume horaire varient.

| DURÉE DU CONTRAT | VOLUME HORAIRE | RYTHME INDICATIF |
|------------------|----------------|-------------------|
| 6 mois | 203 h | Format intensif |
| 7 mois | 224 h | Format standard |
| 9 mois | 301 h | Format approfondi |

La durée et l'organisation détaillée des modules sont précisées dans la convention de formation établie pour chaque session.

VII. | ADMISSION Modalités et délais d'accès

PARCOURS D'ADMISSION

- 01 Mise en relation**
Réponse aux offres d'emploi, mise en relation avec nos partenaires, ou prise de contact direct via l'entreprise d'accueil du candidat.
- 02 Évaluation de la demande**
Entretien pour évaluer la pertinence de la demande et diagnostic des besoins du stagiaire.
- 03 Contractualisation**
Signature du contrat de professionnalisation et établissement de la convention de formation.
- 04 Démarrage**
Envoi de la convocation pour le premier jour du parcours ou communication du planning à l'entreprise.

Délai d'accès au parcours : de 0 à 6 mois à compter de la réception de la demande.

VIII. | APRÈS LA FORMATION Validation, emplois et passerelles

| SANCTION DE LA FORMATION | EMPLOIS ACCESSIBLES | POURSUITE DU PARCOURS |
|--|--|--|
| Chaque bloc est évalué indépendamment. Le CQP est obtenu après validation des 2 blocs du tronc commun et d'au moins un bloc optionnel correspondant au poste occupé. | <ul style="list-style-type: none">– Employé(e) de commerce– Employé(e) commercial(e)– Employé(e) libre-service– Hôte(sse) de caisse | « Suites de parcours envisageables dans le secteur : selon le projet, le titulaire peut poursuivre vers d'autres certifications du commerce (ex. métiers de la vente). Aucune équivalence automatique n'est enregistrée à ce jour. » |

Accessibilité et handicap



MNC s'engage à favoriser et accompagner l'accueil des personnes en situation de handicap. Nos formations peuvent être adaptées sur le plan pédagogique, matériel et organisationnel.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE & RÉFÉRENT HANDICAP

Mustapha NECER

Référent pédagogique, formateur
et référent handicap
+ 7 ans d'expérience en commerce et vente

NOUS CONTACTER

7 avenue André Roussin, 13016 Marseille
contact@mnc-formation.com