



# Certificat de Qualification Professionnelle Poissonnier

(Code CPF : 306917-code RNCP : 32094)

Le vendeur en produits frais a pour mission principale la vente. Sur les postes ciblés, Il est plus particulièrement spécialisé dans son rayon. Il renseigne et conseille la clientèle sur les produits. Il assure la tenue et la présentation du rayon en respectant strictement les consignes et règles d'hygiène

## Objectifs

A l'issue de la formation, les candidats doivent être en mesure de répondre aux 5 blocs de compétences attendues sur le poste :

### La relation Client

#### Le rayon

#### La réserve

#### L'environnement de travail

#### La vente Assistée

#### Les Produits

## Public

Jeunes de moins de 26 ans et demandeurs d'emploi de plus de 26 ans dans le cadre d'un contrat de professionnalisation

Salariés dans le cadre d'une Pro-A ou autre

## Organisation, durée

Dispositif en entrées sorties permanentes individuelles sur toute l'année.

Durée moyenne du parcours : 217 h de formation sur 9 mois (1 jour par semaine en moyenne). Le reste du temps, le salarié est dans son magasin d'affectation.

## Coût et financement

La formation est prise en charge par L'OPCOMMERCE dans le cadre du contrat de professionnalisation. La formation est gratuite pour le salarié en contrat de professionnalisation qui perçoit une rémunération équivalant à un pourcentage du SMIC selon son âge et son niveau scolaire

Nous consulter pour les autres cas.

## Lieu

BASSIN Formation COBAS  
1 Bd des Miquelots  
33260 LA TESTE DE BUCH

## Validation

Ce CQP est une qualification reconnue et certifiée par la branche professionnelle du Commerce à Prédominance Alimentaire (détail et gros)

## Programme

### La Relation client

L'accueil, l'information et l'orientation du client  
Le traitement des réclamations clients  
Le conseil à la clientèle

### Le Rayon

Le maintien du bon état marchand du/des rayon(s)  
L'implantation des produits dans le rayon (notion générale)  
Le balisage et l'étiquetage du rayon  
La mise en valeur et la visibilité des produits dans le rayon  
La Lutte contre la démarque

### La Réserve

La mise en œuvre des consignes en matière de réalisation d'inventaires  
L'utilisation des outils en vigueur en matière de suivi de stock  
La mise en œuvre des consignes en matière de tenue des réserves  
L'entretien du matériel de rangement et de manutention  
Le contrôle de la réception des marchandises  
L'enregistrement des entrées de stock

### Le travail en équipe et l'environnement de travail

L'adaptation de sa communication en fonction de son interlocuteur  
La diffusion de l'information  
Le respect des règles collectives  
Le travail en équipe et la contribution au groupe  
Le partage de son savoir-faire  
Les grands principes de la politique de l'enseigne et de son fonctionnement  
Les évolutions numériques

### La Vente assistée

La conduite d'un entretien de vente

### Les Produits Marée

La prise et la tenue du poste  
La mise en œuvre des procédures et des consignes d'hygiène, de sécurité, de traçabilité, propres au rayon marée  
La mise en valeur des produits en vitrine réfrigérée, sur l'étal ou en rayon  
L'information et le conseil au client sur le produit et son utilisation  
La prise de commande  
La préparation des produits marins selon les techniques adaptées et le conditionnement des produits  
L'entretien et le nettoyage du matériel, des meubles et du poste de travail

