

CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE (CQP)

CQP Boucher (niveau 3)

210 heures

Date de mise à jour : le 03/02/2025

Emplois ciblés : Boucher/bouchère

Objectifs :

Le boucher intervient dans la réalisation de l'ensemble des préparations et fabrications de viandes et de spécialités bouchères en garantissant le respect des règles d'hygiène.

Moyens pédagogiques :

- Documents supports de formation projetés,
- Mise en situation pratique
- Exposés théoriques,
- Étude de cas,
- Quiz en salle de formation,
- Mise à disposition supports de cours,
- Supports digitaux en e-learning, modules interactifs,
- Ludo-Pédagogie.

Suivi de la formation et évaluations :

- Feuilles de présence,
- QCM,
- Grilles d'évaluation des compétences,
- Évaluation finale,
- Suivi post formation,
- Quiz à chaque fin de journée de formation.

Le Certificat de Qualification Professionnelle est délivré par la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi (CPNE).

RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION & INFORMATIONS CLÉS

Accès à la formation :

Prérequis : Accessible à tout demandeur d'emploi sans condition de diplômes souhaitant occuper un poste selon l'emploi ciblé.

Offre accessible aux personnes en situation de Handicap avec mesures d'accompagnement spécifique.

Modalités et délais d'accès :

- Par le biais d'un contrat de professionnalisation, à l'issue d'un entretien de motivation et d'un test de connaissances et savoirs de base (délai d'un mois entre la diffusion de l'offre d'emploi et l'entrée en formation)
- Par la validation des acquis d'expérience (VAE) pour les salariés ou personnes en recherche d'emploi qui justifient d'au moins un an d'expérience en rapport avec le CQP visé

Validation des Blocs de compétences :

Un Dossier d'Évaluation rempli par le tuteur et le formateur est présenté à un jury paritaire de la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi.

Les blocs de compétences peuvent être évalués – et validés – indépendamment les uns des autres.

Poursuite d'études :

Les CQP sont une passerelle vers l'insertion professionnelle.

Cependant, dans le cadre d'une formation générale, la recherche de compétences complémentaires peut être nécessaire.

Poursuite d'étude possible :

Bac Professionnel Métiers du commerce et de la vente, Titre Professionnel Employé Commercial, Titre Professionnel Conseiller de vente, ...

Conditions tarifaires :

La formation est prise en charge par l'OPCO de la branche du commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire.

LISTE DES MODULES DE FORMATION – 210 heures

Contenu du module – PRESENTIEL	Durée					
	7H	14H	21H	28H	35H	42H
GERER LA RELATION CLIENT						
Recevoir le client au sein du magasin	X					
Prendre en charge et informer le client au sein du magasin	X					
TOTAL HEURES MODULE	14 HEURES					
METTRE EN RAYON LIBRE-SERVICE						
Approvisionner les produits dans le rayon libre-service	X					
Maintenir le bon état marchand du rayon libre-service	X					
TOTAL HEURES MODULE	14 HEURES					
GERER LES STOCKS EN RESERVE						
Contrôler les niveaux de stocks en réserve et en rayon	X					
Maintenir le bon état de la réserve	X					
TOTAL HEURES MODULE	14 HEURES					
TRANSFORMER DES VIANDES						
Respecter et appliquer les normes d'hygiène et de sécurité		X				
Découper les différents morceaux de viande		X				
Mettre en oeuvre des recettes pour présenter un produit fini		X				
TOTAL HEURES MODULE	42 HEURES					
VENDRE DES PRODUITS DE BOUCHERIE						
Préparer à la vente des produits de boucherie		X				
Entretenir l'étalage de produits de boucherie			X			
Entretenir les équipements, le matériel et les installations spécifiques				X		
Conseiller le client en répondant à son besoin				X		
Préparer les produits de boucherie					X	
TOTAL HEURES MODULE	126 HEURES					

MODULE : Gérer la relation client

RNCP38251BC01

OBJECTIFS :

Recevoir le client
Informer le client
Traiter les demandes clients
Conseiller le client

PROGRAMME :

- Recevoir le client en appliquant les consignes de l'établissement afin de maintenir la qualité d'accueil, quel que soit le flux de clients
- Informer les clients sur les principales familles de produits et de services de l'établissement afin de lui proposer ceux susceptibles de répondre à ses besoins et attentes
- Traiter les demandes clients jusqu'à la prise de congé du client en apportant une réponse adaptée au besoin exprimé afin de préserver la qualité de la relation client
- Conseiller le client de façon personnalisée sur les gammes de produits et de services disponibles dans l'établissement afin de l'accompagner et d'anticiper ses besoins.

METHODES ET MOYEN PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Mises en situation
- Cas pratiques
- Jeux de rôles

CRITÈRES D'ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE :

- Questionnaires appelant des réponses de forme simple (questions à choix multiples, classement, description d'activité, etc...) qui visent à apprécier les connaissances générales relatives aux différentes situations auxquelles le candidat peut être confronté.
- Étude de cas qui vise un examen approfondi permettant d'évaluer les capacités d'analyse, d'adaptation et de restitution de l'apprenant.

MODULE : Mettre en rayon libre-service

RNCP38251BC02



OBJECTIFS :

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

PROGRAMME :

- Mettre en rayon les produits dans le rayon libre-service en tenant compte de l'affluence client afin d'éviter la rupture de stock ou le surstock.
- Contrôler le balisage et l'étiquetage des produits en rayon libre-service afin que les informations de prix à disposition des clients soient à jour.
- Veiller à l'état marchand du rayon libre-service tout au long de la journée afin de faciliter la circulation des clients dans les rayons et l'accessibilité aux produits.
- Agir contre la démarque dans le respect des procédures de l'établissement afin de limiter les pertes de marchandises.

METHODES ET MOYEN PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques,
- Mises en situation,
- Cas pratiques,
- Jeux de rôles.

CRITÈRES D'ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE :

- Questionnaires appelant des réponses de forme simple (questions à choix multiples, classement, description d'activité, etc.) qui visent à apprécier les connaissances générales relatives aux différentes situations auxquelles le candidat peut être confronté.
- Mise en situation permettant d'évaluer les connaissances et les compétences d'un candidat. Elle vise, à travers une situation, à développer le savoir-faire, mais également le savoir-être de l'apprenant.

MODULE : Gérer les stocks en réserve

RNCP38251BC03

OBJECTIFS :

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

PROGRAMME :

- Réaliser des opérations de comptage dans le respect des procédures en vigueur afin de connaître précisément les quantités de chaque produit en rayon et en stock.
- Suivre les entrées et sorties de stock en utilisant les outils de gestion de l'établissement afin d'alerter pour éviter les ruptures de stock ou les surstocks.
- Ranger les stocks et la réserve en respectant les consignes de conditionnement et de tri afin de faciliter et de sécuriser l'accès aux stocks.
- Entretien du matériel de rangement et de manutention des stocks selon les consignes de l'établissement afin de maintenir en état la réserve.

METHODES ET MOYEN PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques,
- Mises en situation,
- Cas pratiques,
- Jeux de rôles.

CRITÈRES D'ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE :

- Questionnaires appelant des réponses de forme simple (questions à choix multiples, classement, description d'activité, etc.) qui visent à apprécier les connaissances générales relatives aux différentes situations auxquelles le candidat peut être confronté.
- Étude de cas qui vise un examen approfondi permettant d'évaluer les capacités d'analyse, d'adaptation et de restitution de l'apprenant.
- Questionnaire à choix multiple, questions ouvertes, texte à trous, étude de cas.

MODULE : Transformer des viandes

RNCP38251BC04

OBJECTIFS :

Préparer l'espace et les outils de travail
Nettoyer son espace et les outils de travail
Découper les morceaux de viande
Mettre en œuvre des recettes et protocoles

PROGRAMME :

- Préparer l'espace et les outils de travail afin de découper les viandes efficacement et dans le respect des normes d'hygiène et commerciales.
- Nettoyer son espace et les outils de travail après utilisation dans le respect des normes d'hygiène afin de laisser un environnement de travail propre.
- Découper les différents morceaux de viande selon les règles du magasin afin de proposer des produits de qualité et conformes aux attendus de l'enseigne.
- Mettre en œuvre des recettes afin de transformer les morceaux de viande en produits finis et conditionnés.

METHODES ET MOYEN PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques,
- Mises en situation,
- Cas pratiques,
- Jeux de rôles.

CRITÈRES D'ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE :

- Questionnaires appelant des réponses de forme simple (questions à choix multiples, classement, description d'activité, etc.) qui visent à apprécier les connaissances générales relatives aux différentes situations auxquelles le candidat peut être confronté.
- Étude de cas qui vise un examen approfondi permettant d'évaluer les capacités d'analyse, d'adaptation et de restitution de l'apprenant.
- Questionnaire à choix multiple, questions ouvertes, texte à trous, étude de cas.

MODULE : Vendre des produits de boucherie

RNCP38251BC05

OBJECTIFS :

Mettre en étalage les produits de boucherie
Entretienir l'étalage de produits de boucherie
Entretienir les équipements
Analyser la demande client
Conseiller les clients
Préparer la commande d'un client

PROGRAMME :

- Mettre en étalage les produits de boucherie en respectant les spécificités des produits afin de donner envie au client.
- Entretienir l'étalage de produits de boucherie de l'ouverture du rayon jusqu'à sa fermeture afin de maintenir un étalage attractif.
- Entretienir les équipements, le matériel, les installations spécifiques au rayon boucherie lors de la prise et de la levée de poste afin de garantir la sécurité alimentaire.
- Analyser la demande client en échangeant avec lui afin d'identifier son besoin.
- Conseiller les clients sur les caractéristiques des produits de boucherie en vente afin d'informer et d'assurer l'acte d'achat.
- Préparer les produits de boucherie en respectant les demandes clients et consignes du magasin afin de conclure la vente.
- Prendre la commande d'un client afin de préparer un produit sur mesure.

METHODES ET MOYEN PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques,
- Mises en situation,
- Cas pratiques,
- Jeux de rôles.

CRITÈRES D'ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE :

- Questionnaires appelant des réponses de forme simple (questions à choix multiples, classement, description d'activité, etc.) qui visent à apprécier les connaissances générales relatives aux différentes situations auxquelles le candidat peut être confronté.
- Étude de cas qui vise un examen approfondi permettant d'évaluer les capacités d'analyse, d'adaptation et de restitution de l'apprenant.
- Questionnaire à choix multiple, questions ouvertes, texte à trous, étude de cas.