

CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLES (CQP)

Traiteur (sans niveau)

Date de mise à jour : le 24/06/2026

EMPLOIS CIBLES : Traiteur

PUBLIC VISÉ : Demandeur d'emploi

PRÉ-REQUIS : Accessible sans condition de diplômes souhaitant se former au métier du commerce
Offre accessible aux personnes en situation de Handicap avec mesures d'accompagnement spécifique.

DURÉE : de 6 à 9 mois (210 heures de formation)

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

- Par le biais d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage, 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 1 an d'expérience en rapport avec le Titre Professionnel visé.

LIEU : La formation se déroule dans les locaux de l'entreprise ou à domicile en visio
Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez nous contacter au 03 87 76 52 62.

TARIF : la formation est prise en charge par l'Opérateur de Compétences de la branche professionnelle.

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.

PASSERELLES ET POURSUITE D'ETUDE

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 :
**Titre Professionnel Employé(e)
Commercial(e)**

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

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons, des réserves et de la tenue de caisse
- Maîtriser les bonnes pratiques de gestion des stocks, de contrôle des niveaux de réserve, de suivi des flux, d'organisation des réserves et de mise en rayon
- Apprendre les méthodes de préparation, de fabrication, d'assemblage, de conditionnement et de valorisation des préparations culinaires destinées à la vente
- Développer les compétences nécessaires à l'approvisionnement, à la tenue marchande, à l'attractivité et à la valorisation commerciale des rayons libre-service et/ou vente assistée
- Connaître et appliquer les techniques d'accompagnement à la vente, de conseil client, de prise et de suivi des commandes dans le respect des politiques commerciales de l'établissement

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS :

- Evaluation/quiz à chaque fin de journée de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation
- Livret d'évaluation complété à la fin de la formation

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RESULTATS :

- Feuilles d'émargement par demi-journée de formation
- Attestation de fin de formation

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS :

Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation
- Questionnaires, quiz, exercices et étude de cas
- Réflexion, mise en situation et échanges sur cas pratiques
- Supports digitaux en e-learning, modules interactifs,
- Ludo pédagogie
- Retours d'expériences

Éléments matériels :

- Mise à disposition du matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant sur la GED au début de la formation

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité de la Responsable Pédagogique de l'organisme de formation. Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

Eurocom Stratégies n'enregistre aucun taux d'obtention du CQP Traiteur la première promotion étant en cours de formation.

LISTE DES MODULES DE FORMATION - Présentiel

Contenu du module – PRESENTIEL	Durée					
	7H	14H	21H	28H	35H	42H
GERER LA RELATION CLIENT						
Accueil d'un client au sein du magasin ou du drive						
Prise en charge des clients au sein du magasin ou du drive						
TOTAL HEURES MODULE	00 Heures					
GERER LES STOCKS EN RESERVE						
Contrôle des niveaux de stock en réserve et en rayon						
Maintien du bon état de la réserve						
TOTAL HEURES MODULE	00 Heures					
METTRE EN RAYON LIBRE-SERVICE ET/OU VENTE ASSISTEE						
Approvisionnement des produits dans les rayons						
Maintien du bon état marchand des rayons						
Valorisation des rayons						
TOTAL HEURES MODULE	00 Heures					
REALISER DES PREPARATIONS CULINAIRES						
Mise en œuvre des normes d'hygiène et de sécurité						
Mise en place avant production						
Préparation culinaire						
TOTAL HEURES MODULE	00 Heures					
VENDRE DES PREPARATIONS CULINAIRES						
Accompagnement à la vente de produits						
Gestion des commandes clients						
TOTAL HEURES MODULE	00 Heures					
SUIVI PÉDAGOGIQUE						
Accompagnement	10 Heures					

LISTE DES MODULES DE FORMATION – E-learning

Contenu du module – E-LEARNING	Durée					
	7H	14H	21H	28H	35H	42H
GERER LA RELATION CLIENT						
Accueil d’un client au sein du magasin ou du drive						
Prise en charge des clients au sein du magasin ou du drive						
TOTAL HEURES MODULE	00 Heures					
GERER LES STOCKS EN RESERVE						
Contrôle des niveaux de stock en réserve et en rayon						
Maintien du bon état de la réserve						
TOTAL HEURES MODULE	00 Heures					
METTRE EN RAYON LIBRE-SERVICE ET/OU VENTE ASSISTEE						
Approvisionnement des produits dans les rayons						
Maintien du bon état marchand des rayons						
Valorisation des rayons						
TOTAL HEURES MODULE	00 Heures					
REALISER DES PREPARATIONS CULINAIRES						
Mise en œuvre des normes d’hygiène et de sécurité						
Mise en place avant production						
Préparation culinaire						
TOTAL HEURES MODULE	00 Heures					
VENDRE DES PREPARATIONS CULINAIRES						
Accompagnement à la vente de produits						
Gestion des commandes clients						
TOTAL HEURES MODULE	00 Heures					
SUIVI PÉDAGOGIQUE						

MODULE : Gérer la relation client

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 : Gérer les stocks en réserve

OBJECTIFS :

- Réaliser des opérations de comptage
- Suivre les entrées et sorties de stocks
- Ranger les stocks et la réserve
- Entretenir le matériel

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
- Entretenir le 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.
- 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 : METTRE EN RAYON LIBRE-SERVICE ET/OU VENTE

ASSISTEE

OBJECTIFS :

- Réaliser des opérations de comptage
- Suivre les entrées et sorties de stocks
- Ranger les stocks et la réserve
- Entretenir le matériel

PROGRAMME :

- Mettre en rayon les produits en tenant compte de l'affluence client afin d'éviter la rupture de stock ou le surstock
- Contrôler le balisage et l'étiquetage en rayons des produits afin que les informations à disposition des clients soient à jour
- Veiller à l'état marchand des rayons 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
- Mettre en étalage les produits en respectant leurs spécificités, en valorisant leur présentation et un utilisant la théâtralisation pour attirer l'attention du client et susciter son envie d'achat
- Entretenir l'étalage de produits de l'ouverture à la fermeture des rayons afin de maintenir un étalage attractif

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 : REALISER DES PREPARATIONS CULINAIRES

OBJECTIFS :

- Mettre en œuvre les normes d'hygiène et de sécurité
- Organiser son poste de travail et préparer la production
- Contrôler la qualité, la fraîcheur et la traçabilité des produits
- Réaliser les préparations préliminaires
- Peser les ingrédients avec précision
- Réaliser des préparations chaudes et froides

PROGRAMME :

- Préparer l'espace de travail, les équipements et les outils dans le respect des normes d'hygiène, de sécurité et de réglementation sanitaire afin de garantir un environnement conforme
 - Assurer le suivi de l'état des équipements afin de garantir le bon fonctionnement et prévenir tout risque sanitaire ou de production, en signalant à son responsable tout dysfonctionnement
 - Organiser son travail selon le cadencier de production afin d'optimiser les volumes, limiter les pertes alimentaires et garantir une production responsable
 - Vérifier la fraîcheur, la qualité, les températures et la traçabilité des matières premières nécessaires à la réalisation des recettes
 - Réaliser les mises en place préliminaires (lavage, désinfection, épluchage, découpe, pesée) dans le respect de la fiche recette afin de fluidifier son activité de production
 - Peser les ingrédients en suivant les indications de la fiche recette afin de garantir une qualité et une rentabilité constante
 - Réaliser des préparations chaudes et froides dans le respect des indications de la fiche recette afin de garantir leur qualité
 - Assembler les produits en suivant les fiches recettes afin que la préparation culinaire soit attractive pour le client
- Conditionner les préparations culinaires dans les contenants adaptés à la modalité de vente et de consommation

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 PREPARATIONS CULINAIRES

OBJECTIFS :

- Identifier les besoins du client
- Conseiller les clients sur les produits et services
- Accompanyer l'acte de vente
- Prendre et enregistrer les commandes clients
- Suivre l'état des commandes
- Délivrer des commandes conformes

PROGRAMME :

- Identifier les besoins du client afin d'y répondre avec une offre adaptée et un service efficace
- Conseiller les clients sur les caractéristiques des produits en vente afin d'informer et d'assurer l'acte d'achat
- Prendre les commandes des clients de manière claire et précise afin de garantir la satisfaction du client et la conformité des produits reçus
- Suivre l'état des commandes en signalant les éventuels problèmes à son responsable et en informant les clients
- Délivrer une commande conforme aux attentes du client pour garantir sa satisfaction et sa fidélisation

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 : Accompagnement

OBJECTIFS :

- Accompagnement professionnel axé sur les besoins en compétences de l'entreprise et du secteur d'activité
- Consolider les acquis par des expériences de travail, fixer des objectifs des axes de progrès

PROGRAMME :

L'accompagnement consiste à :

- Informer guider le salarié, lister les tâches actuelles
- Faire preuve d'un engagement de qualité (respect des procédures)
- Synthèse des points forts et des points à améliorer en fonction de son activité, son comportement et de l'environnement
- Fixer des axes de progression