

(CQP) Poissonnier

100% de réussite à la certification sur Paris en 2022



Sans niveau
Qualification sur mesure



6 mois
210h



Paris
Lyon

Le Certificat de Qualification Professionnelle Poissonnier.e vise à former au métier de la vente de poissons et produits de la mer. Il permet une reconnaissance du professionnalisme, de développer ses compétences et savoir-faire, d'actualiser ses connaissances, de s'adapter aux évolutions du poste de travail et d'évoluer professionnellement.

Objectifs généraux de la formation

Le/La titulaire du CQP Poissonnier travaille au rayon marée d'un magasin de la grande distribution, relevant de la branche du commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire.

Certificat de Qualification Professionnelle délivré par la Commission paritaire nationale de l'Emploi (CPNE) de la branche du commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire - Fédération du commerce et de la distribution (FCD) et portant enregistrement au RNCP et RS – JO du 04 Janvier 2019. (Date d'échéance de l'enregistrement au 15/11/26). Pour plus d'informations n'hésitez pas à consulter la Fiche RNCP de France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38252/>

Connaissances et compétences attendues à l'issue de la formation :

- **Préparer les produits** afin de les présenter au client sous leur meilleure forme.
- **Analyser les besoins** du client.e et lui proposer une réponse adaptée.
- Maintenir en bon état la marchandise, **renouveler et surveiller** les stocks.

Objectifs spécifiques de la formation

✓ BLOC 1 – GERER LA RELATION CLIENT :

- 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 le client 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 congés 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.

✓ BLOC 2 – METTRE EN RAYON LIBRE-SERVICE :

- 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.

✓ **BLOC 3 – GERER LES STOCKS EN RESERVE :**

- 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.

✓ **BLOC 4 – TRANSFORMER DES PRODUITS DE LA PECHE :**

- Préparer l'espace et les outils de travail afin de transformer les produits de la pêche 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.
- Préparer les poissons et différents produits de la pêche selon les règles du magasin afin de proposer des produits de qualité et conformes aux attendus de l'enseigne.
- Mettre en œuvre des recettes et des protocoles afin de transformer les poissons et les produits de la pêche en produits finis et conditionnés.

✓ **BLOC 5 – VENDRE DES PRODUITS DE LA PECHE :**

- Mettre en étalage les produits de poissonnerie en respectant les spécificités des produits afin de donner envie au client.
- Entretenir l'étalage de produits de poissonnerie de l'ouverture du rayon jusqu'à sa fermeture afin de maintenir un étalage attractif.
- Entretenir les équipements, le matériel et les installations spécifiques au rayon pêche 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 pêche en vente afin d'informer et d'assurer l'acte d'achat.
- Préparer les produits de pêche 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.

Programme de la formation (210h)

Jours 1 à 30 : (de formation) :

- **BLOC 1 : PRISE DE CONTACT ET PRISE EN CHARGE DU CLIENT :** Les enjeux de la prise de contact. Les règles et les principes de l'accueil. Le traitement des réclamations. Typologie du client, Méthode de vente SONCASE, les 7 étapes de la vente. **LE TRAVAIL EN EQUIPE :** Le travail en équipe. Les tâches et activités par poste de travail. **LES FONDAMENTAUX DU MERCHANDISING :** suivi de gamme. L'assortiment et les implantations par familles. Les objectifs du rayon. Montage de rayon. (47h).
- **BLOC 2 : CONNAISSANCE PRODUITS :** la consommation des poissons crus, ses bienfaits et ses dangers. Adapter son rayon a la tendance culinaire actuelle. Les bienfaits du poisson et leurs valeurs nutritionnelles. Techniques de découpe, vérification des DLC au libre-service, facing. L'histoire de l'ostréiculture à travers le temps et ses différentes modes d'élevages et de dégustations. (25h).
- **BLOC 3 : RECEPTION DES MARCHANDISES, TENUE DES RESERVES :** processus de livraison, plateforme, direct, contrôle, réception, traitement des litiges, les rotations (arrivage et resserre) et le stockage dans la réserve, procédure de nettoyage et désinfection, gestion des déchets. Prévenir les risques musculosquelettiques (TMS). **HYGIENE ET SECURITE :** les microbes et le développement bactériologique, La notion de durée de vie des produits frais, DLC, DDM, les allergènes, la tenue et l'hygiène personnelle, la réglementation en matière de traçabilité, les organismes de contrôle. (22h).
- **BLOC 4 : ATELIER TECHNIQUE DE TRANSFORMATION :** Les découpes et la présentation des produits, les techniques de parage, transformation et cuisson des produits. L'entretien et le nettoyage du matériel et de son environnement de travail. (40h).
- **BLOC 5 : GESTION QUOTIDIENNE :** Les différentes démarques connues et leurs causes, Les indicateurs de fréquentation clients et de gestion, calculer sa marge et son coef, calculer le prix de revient son prix de vente pour les préparations traiteur, la freinte. Les produits promotionnels et de compensation, l'incidence positive des ventes additionnelles. (76h).
- Mise en situations d'évaluation types.
- Stage avec livret de suivi des acquis de compétences en situation de travail.

Profil des candidat.es



Pour qui :

- Salarié.es



Prérequis :

- Travailler au rayon marée d'un magasin de la grande distribution.

Débouchés et suite de parcours

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

- Poissonnier.e

Poursuite de parcours :

- BP Poissonnier (Niveau Bac)

Taux d'insertion global moyen à 6 mois : 100% (données RNCP 2022)

Taux d'insertion dans le métier à 6 mois : 100% (données RNCP 2022)

Passerelles : (aucune correspondance)

Se référer à la Fiche RNCP sur le site de France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38252/>

Tarif et Prise en charge

Tarif pour le/la candidat : 100% pris en charge

Plusieurs dispositifs existent pour faire financer une formation, ils dépendent de la situation du candidat et de l'entreprise.

Si vous souhaitez des informations plus détaillées sur les financements et les prises en charge, veuillez contacter nos agences.

➔ *Devis sur demande auprès de nos agences :*

Contacts :

① Site de Lyon : contact@opusformation.eu – 04 72 60 79 11 – 93 rue Bugeaud, 69006 LYON

① Site de Paris : contact-paris@opusformation.eu - 01 43 64 68 45 - 1 rue des Montiboefs, 75020 PARIS

Modalités d'accès et de délais

⇒ Modalités :

Recrutement toute l'année (Dossier, Tests et/ou entretien en amont de la formation).

Délais d'accès à la formation : sur demande* (3 semaines avec un minimum de 4/6 stagiaires) *

⇒ Accessibilité :

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap, pour plus d'informations et d'accompagnement veuillez-vous rapprocher de nos assistant(e)s référent(e)s présent(e)s sur chaque site.

⇒ Durée et horaires de la formation :

Rythme agence de Lyon : 1 jour par semaine en CFA et le reste du temps en entreprise.

Rythme agence de Paris : 1 semaine par mois en CFA et le reste du temps en entreprise.

Horaires de la formation : du lundi au vendredi de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h.

Durée : 210h* sur 6 mois.

**Délais et Durées indicatifs et ajustables en fonction des besoins et des personnes.*



Modalités de validation

- **Certificat de Qualification Professionnelle** délivré par la CPNE.
- 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 5 blocs de compétences.



Modalités de certification

- **Livret CPNE.**
- La Commission Paritaire National pour l'Emploi de la branche a fixé des règles de validation des CQP, suivantes :
- Toutes les compétences doivent être évaluées par l'évaluateur. À défaut, le bloc de compétences concerné ne pourra pas être validé par le jury.
- Un bloc de compétences ne pourra pas être validé par le jury dès lors que plus de 50% des critères d'évaluation sont identifiés comme "maîtrisés de manière partielle" (cotation 3 du code d'évaluation).
- Un bloc de compétences ne pourra pas être validé par le jury si au moins un des critères d'évaluation est identifié comme "présente des lacunes importantes" (cotation 4 du code d'évaluation).



Moyens pédagogiques et techniques

- Alternance entre **présentiel** et **périodes en entreprises**.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Etude de cas concrets.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation/jeux de rôles.

Equipe pédagogique

Une équipe de professionnel(le)s expérimenté(e)s dans le métier de votre formation pour vous accompagner dans votre projet.



Modalités d'évaluation

- **Observation en situation réelle ou mise en situation, en entreprise** par un(e) professionnel(le) (tuteur/trice du/de la candidat(e), qui remplit la grille d'évaluation du/de la candidat(e) (restitution formelle). L'observation ou mise en situation est suivie d'un entretien avec le/la candidat(e).
- Si l'observation a été précédée d'une formation, **avis général du/de la formateur(trice) sur le déroulement** de la formation et l'acquisition des compétences par le/la candidat(e).
- **Grille d'évaluation CQP**, évaluée par un Jury paritaire de la CPNE.
- **Livret de suivi des compétences** évaluées en entreprise.
- **Grille d'évaluation des acquis** tout au long de la formation.

