



## CQP BOUCHER

### Prérequis

Aucun prérequis

**Public :** Être âgé de 18 et plus (Mineurs nous contacter : [contact@emacformation.com](mailto:contact@emacformation.com) )

Accessible au PSH Rdv avec le référent Handicap Mme BOUILLIE :

[stephaniebouillie@emacformation.com](mailto:stephaniebouillie@emacformation.com)

### Qualités souhaitées :

Motivation

Curiosité pour les produits carnés et la Grande Distribution

Bonne organisation

Ponctualité et matinal

Bonne résistance physique (port de charges lourdes et dans des zones réfrigérées)

**Niveau de diplôme :** RNCP 38251

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38251/>

Niveau 3 / Certification Branche professionnelle de la Fédération du Commerce et de la distribution  
Validation par blocs de compétences possible

### Durée et Alternance

9 semaines/315 H

Du lundi au vendredi 8H/17H30 EMAC

Du lundi au samedi en magasin

3 Semaines en entreprise/1 Semaine à l'EMAC

**Type de contrat :** Professionnalisation. Autres dispositifs nous contacter :

[contact@emacformation.com](mailto:contact@emacformation.com)

### Admission :

Toute l'année en fonction des sessions ouvertes

Sur dossier et entretien de motivation par l'enseigne.

### Entreprises d'accueil :

Grande et moyenne surfaces (GMS) de la Fédération du Commerce et de la Distribution

**Coût de la formation :** Gratuit pour l'alternant

### Financement :

Formation pris en charge par OPCO

Tenue : 150 €

Matériel : 100 €

Matériel pédagogique : 50 €

### Lieu de Formation:

**EMAC salle de cours :**

14 rue du Séminaire 94550 Chevilly-Larue/  
Rungis

### **Atelier Pratique :**

3 rue du caducée 94154 RUNGIS CEDEX

## Objectifs de la formation

Le Certificat de Qualification Professionnelle CQP boucher, est une certification de la FCD (Fédération du Commerce et de la Distribution) permettant d'accéder au métier de boucher en rayon traditionnel ou en laboratoire de magasin de distribution, etc.

Elle forme :

À la préparation des produits carnés et aux techniques de transformation des pièces de viande

A la gestion d la relation client

A la mise en rayon libre-service

A la gestion des stocks en réserve

A la vente des produits de boucherie

## Les plus de l'EMAC:

L'expertise de nos formateurs en GMS

Les contacts avec les grossistes

Les modules Applications culinaires avec nos formateurs cuisiniers

La création d'Animation magasin par les alternants

La visite possible des pavillons du MIN de Rungis

Le suivi hebdomadaire des alternants avec retour des périodes entreprise et communication à l'enseigne

Les visites en magasin par l'équipe pédagogique

Le module « Analyse sensorielle », en connaissance produits, en application culinaire, en vente

## Débouchés professionnels :

**Accès direct à l'emploi :** Le titulaire du CQP Boucher travaille au sein du rayon traditionnel et/ou du laboratoire d'un magasin de la grande distribution, relevant de la branche du commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire (CCN 3305).

Relèvent de cette branche, les entreprises de 11 salariés et plus, réparties en formats de distribution suivants : Les hypermarchés, les supermarchés, les supérettes, les entrepôts de logistique, les entreprises de commerce de gros, les sièges sociaux et les centrales d'achat, les drives.

**Employé Libre-service Rayon Libre-Service de la GMS** (Enseignes de la Fédération du Commerce et de la Distribution), Boucher

## Poursuite d'études

CAP BOUCHER

EMAC

TPCV

EMAC

TP AMUM

EMAC

Bac Pro Commerce

## CQP BOUCHER



### BLOCS COMPETENCES

#### Gérer 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.

Informé 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.

#### 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

#### Gérer les stocks en réserve

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 le matériel de rangement et de manutention des stocks selon les consignes de l'établissement afin de maintenir en état la réserve

#### Transformer des viandes

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 attentes de l'enseigne.

Mettre en œuvre des recettes afin de transformer les morceaux de viande en produits finis et conditionnés

#### Vendre des produits de boucherie

Mettre en étalage les produits de boucherie en respectant les spécificités des produits afin de donner envie au client.

Entretien l'étalage de produits de boucherie de l'ouverture du rayon jusqu'à sa fermeture afin de maintenir un étalage attractif.

Entretien les équipements, le matériel et 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.

### CONTENU DE FORMATION

CONNAISSANCE PRODUITS  
PRATIQUE BOUCHERIE  
APPROVISIONNEMENT  
RAYON  
COMMUNICATION / VENTE  
HYGIÈNE ET SÉCURITÉ  
APPLICATION CULINAIRE

### MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation professionnelle sur les plateaux techniques / Apport théorique  
Bilan de suivi de formation  
Visite en entreprise

### QUALITÉS DES FORMATEURS

Formateurs avec une expérience de la GMS ou du secteur professionnel

### MODALITÉS D'ÉVALUATIONS :

Validation des compétences par le tuteur en entreprise : Observation en situation réelle, ou mise en situation, en entreprise par un professionnel (tuteur du candidat), qui remplit la grille d'évaluation du candidat (restitution formelle).  
- Examen de la grille d'évaluation par un jury paritaire de professionnels (CPNE de la FCD)

Pour nous contacter : Mail : [contact@emacformation.com](mailto:contact@emacformation.com) Tel : 01.89.13.33.61

#### Accès / Infos

14 rue du séminaire 94550 CHEVILLY LARUE Bâtiment G6B. Accessible aux personnes handicapées

Transport commun : Ligne 7 Villejuif Louis Aragon puis T7 : Porte de Thiais puis 8 mn à pied

En bus : Bus 216 Ou Trans Val de Marne station Marché International De Rungis

Horaires : 8H00-17H30 du lundi au vendredi