

# CQP Boucher (RNCP 32095) - 441H

## - Le CQP Boucher c'est quoi ?

Une formation certifiante, qui permet de travailler dans le domaine de la Boucherie dans les commerces adhérents à la convention collective des commerces de détails à prédominance alimentaire.

## - Le CQP Boucher c'est pour qui ?

Pour toute personne qui souhaite changer de métier ou obtenir une formation certifiant, pour exercer un métier dans un domaine qui le passionne : les métiers de bouche.

**Durée:** 441.00 heures (63.00 jours)

### Profils des stagiaires

- Adulte (18 ans révolus) en recherche d'emploi inscrit auprès de Pôle-Emploi
- Adulte (18 ans révolus) en démarche de reconversion professionnelle
- Adulte (18 an révolus) en démarche de professionnalisation dans le métier de boucher
- Adulte (18 ans révolus) ayant une expérience en boucherie non certifiée, en démarche de certification

### Prérequis

- Niveau minimal de compréhension et d'expression orale et écrite en langue française : A2
- Maîtrise des opérations mathématiques usuelles simples
- Être en règle dans ses documents administratifs (CNI, carte de séjour, etc.)

## Objectifs pédagogiques

- A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable d'exercer le métier de boucher (de la réception de la viande à sa transformation puis sa commercialisation), dans un supermarché, en autonomie et en respectant les règles d'hygiène et de sécurité alimentaire et en accord avec la politique commerciale l'enseigne.
- En conformité avec les attendus de la commission nationale emploi (CPNE) et axé sur le référentiel du répertoire national des certifications professionnelles du CQP Boucher (RNCP 32095), le parcours s'effectue via un contrat de professionnalisation de 13 mois et l'obtention de la certification reconnue par la branche.
- A l'issue du module 1, l'apprenant sera capable de gérer la relation client.
- A l'issue du module 2, l'apprenant sera capable de maintenir le bon état marchand du rayon.
- A l'issue du module 3, l'apprenant sera capable de suivre les stocks et gérer la réserve.
- A l'issue du module 4, l'apprenant sera capable d'évoluer dans son environnement de travail.
- A l'issue du module 5, l'apprenant sera capable de vendre et conseiller.
- A l'issue du module 6, l'apprenant sera capable de suivre la qualité et appliquer son expertise produits boucherie.
- A l'issue du module 7, l'apprenant sera capable de préparer et transformer des viandes.

## Contenu de la formation

- Gestion de la relation client (38,5 heures)

# Hacademie

1 rue Léon mauvais

93600 AULNAY-SOUS-BOIS

Email: marie-charlotte.dubuis@hacademie.fr

Tel: 0775272734



- Accueillir, informer, orienter le client (7h)
- Conseiller un client (17,5h)
- Traiter les réclamations clients afin de préserver une relation commerciale de qualité (14h)
- **Maintien du bon état marchand du rayon (42 heures)**
  - Assurer le bon état marchand du/des rayons : approvisionnement, maintien marchand, contrôle de la qualité des produits (7h)
  - Implanter les produits dans le rayon : notion générale (14h)
  - Réaliser, mettre à jour et suivre le balisage et l'étiquetage du rayon (7h)
  - Mettre en valeur les produits dans le rayon et assurer leur visibilité (7h)
  - Lutter contre la démarque (7h)
- **Suivi des stock et gestion de la réserve (43 heures)**
  - Mettre en œuvre les consignes en matière de réalisation d'inventaire (7h)
  - Utiliser les outils en vigueur en matière de suivi de stock. (4h)
  - Mettre en œuvre les consignes en matière de tenue des réserves : rangement et nettoyage. (10,5h)
  - Entretenir le matériel de rangement et de manutention. (7h)
  - Contrôler la réception des marchandises. (4h)
  - Enregistrer des entrées de stock. (10,5h)
- **Evolution dans son environnement de travail (59,5 heures)**
  - : Adapter sa communication en fonction de son interlocuteur. (7h)
  - Contribuer à diffuser l'information. (7h)
  - Mettre en œuvre les consignes en matière de tenue des réserves : rangement et nettoyage. (7h)
  - Travailler en équipe. (10,5h)
  - Contribuer dans un groupe. (7h)
  - Partager son savoir-faire. (7h)
  - Comprendre les grands principes de la politique de l'enseigne et de son fonctionnement. (7h)
  - Comprendre les évolutions numériques. (7h)
- **Vente et conseil (49heures)**
  - Analyser les besoins du client. (17,5h)
  - Proposer des produits et services adaptés. (14h)
  - Echanger avec le client et conclure la vente. (17,5h)
- **Suivi de la qualité et application de son expertise produits boucherie. (70heures)**
  - Prendre et tenir le poste en mettant en œuvre les procédures et consignes d'hygiène, de sécurité, de traçabilité, propres au rayon boucherie. (10,5h)
  - Mettre en valeur les produits dans le rayon boucherie. (14h)
  - Informer et conseiller le client sur le produit et sa préparation. (7h)
  - Prendre une commande. (7h)
  - Entretenir et nettoyer le matériel, les meubles et le poste de travail. (14 h)
  - Conditionner les produits. (17,5h)
- **Préparation et transformation des viandes. (128 heures)**
  - Identifier les animaux de boucherie. (21h)
  - Appliquer les techniques de désossage, parage et épluchage. (54,5h)
  - Mettre en œuvre les techniques de transformations. (50h)
  - Respecter la législation en vigueur. (2,5h)

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Le marché du retail est en constante évolution, avec notamment le fort développement des réseaux d'enseignes, du digital et du e-commerce. Hacademie s'est doté d'un réseau de formateurs professionnels en activité pour transmettre leur savoir et animer des ateliers.

### Moyens pédagogiques et techniques

- Livret d'accueil et de suivi de progression pédagogique individuelle; Studea
- Salle de formation aménagée et équipée en conformité avec les réglementations sanitaires (mesures Covid 19) avec posters pédagogiques;

# Hacademie

1 rue Léon mauvais

93600 AULNAY-SOUS-BOIS

Email: marie-charlotte.dubuis@hacademie.fr

Tel: 0775272734



- Accès Wifi;
- PC, écran et vidéoprojecteur (visionnage supports numériques de séances, visionnage de cas pratiques, etc.), paperboard/tableau blanc et feutres;
- PC individuels à disposition des apprenants (recherches, élaboration de documents, etc.);
- Andragogie par des professionnels de la formation d'adultes avec support in situ d'experts métiers du domaine;
- Formation en présentiel et en blended learning (formation digitalisée distanciel et présentiel);
- Matériel personnel nécessaire à la pratique du métier remis individuellement en début de parcours (EPI, couteaux);
- Kit d'apprentissage individuel remis à chaque apprenant en début de parcours (sac, bloc-note, stylo ...).

## Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Suivi de présence (feuille d'émargement);
- Méthodes adaptées aux apprenants et aux thématiques abordées (expositive, démonstrative, interrogative, active);
- Démarches déductives et inductives;
- Intégration de ludopédagogie et de travail de groupe (présentiel et distanciel);
- Evaluations formatives (séances et séquences) et sommatives (modules) tout au long du parcours;
- Remédiation aux difficultés d'apprentissage par une individualisation du parcours et déclenchement d'entretien si nécessaire;
- Bilan individuel trimestriel entreprise (tuteur)/H.académie (équipe pédagogique);
- Formulaire d'évaluation de la formation (questionnaire à chaud/à froid) dans une démarche de qualité et d'amélioration;
- Attestation nominative de suivi de formation;
- Soumission du dossier candidat à la CPNE pour évaluation par un jury dès la fin de la formation;
- Signatures et remise du CQP Boucher à l'apprenant dans les 30 jours suivant la réception du document.

Formation présentielle

## Conditions Générales de Vente

### Désignation

La société Hacademie désigne un organisme de formation professionnelle, dont le siège social est situé au .1 rue Léon mauvais AULNAY-SOUS-BOIS 93600

Hacademie met en place et dispense des formations inter et intra entreprises, à AULNAY-SOUS-BOIS, et sur l'ensemble du territoire national, seule ou en partenariat.

Dans les paragraphes qui suivent, il est convenu de désigner par :

- client : toute personne physique ou morale qui s'inscrit ou passe commande d'une formation auprès de la société Hacademie
- stagiaire : la personne physique qui participe à une formation.
- CGV : les conditions générales de vente, détaillées ci-dessous.
- OPCO : les opérateurs de compétence agréés chargés de collecter et gérer l'effort de formation des entreprises.

### Objet et champ d'application

Les présentes Conditions Générales de Vente déterminent les conditions applicables aux prestations de formation effectuées par la société Hacademie pour le compte d'un client. Toute commande de formation auprès de la société implique l'acceptation sans réserve du client des présentes Conditions Générales de

## Hacademie

1 rue Léon mauvais  
93600 AULNAY-SOUS-BOIS  
Email: [marie-charlotte.dubuis@hacademie.fr](mailto:marie-charlotte.dubuis@hacademie.fr)  
Tel: 0775272734



Vente. Ces conditions prévalent sur tout autre document du client, en particulier sur toutes conditions générales d'achat.

### Devis et attestation

Pour chaque formation, la société Hacademie s'engage à fournir un devis au client. Ce dernier est tenu de retourner à la société un exemplaire renseigné, daté, signé et tamponné, avec la mention « Bon pour accord ».

Le cas échéant une convention particulière peut être établie entre la société Hacademie, l'OPCO ou le client. À la demande du client, une attestation de présence ou de fin de formation, ainsi que des feuilles d'émargement peuvent lui être fournies.

### Prix et modalités de paiement

Les prix des formations sont indiqués en euros hors taxes et ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur. Le paiement est à effectuer après exécution de la prestation, à réception de la facture, au comptant. Le règlement des factures peut être effectué par virement bancaire ou par chèque. Dans des situations exceptionnelles, il peut être procédé à un paiement échelonné. En tout état de cause, ses modalités devront avoir été formalisées avant le démarrage de la formation.

### Prise en charge

Si le client bénéficie d'un financement par un OPCO, il doit faire une demande de prise en charge avant le début de la prestation. Le client est tenu de fournir l'accord de financement lors de l'inscription. Dans le cas où la société Hacademie ne reçoit pas la prise en charge de l'OPCO au 1er jour de la formation, l'intégralité des coûts de formation sera facturée au client.

### Conditions de report et d'annulation d'une séance de formation

L'annulation d'une séance de formation est possible, à condition de le faire au moins 10 jours calendaires avant le jour et l'heure du début de la formation. Toute annulation doit faire l'objet d'une notification par email à l'adresse [marie-charlotte.dubuis@hacademie.fr](mailto:marie-charlotte.dubuis@hacademie.fr). En cas d'annulation entre 4 et 10 jours ouvrables avant la date de la formation, le client est tenu de payer une pénalité d'annulation, à hauteur de 10% du coût total initial de la formation. En cas d'annulation moins de 3 jours ouvrables avant le début de la formation, une pénalité d'annulation correspondant à 50% du coût total initial sera facturée au client.

La demande de report de sa participation à une formation peut être effectuée par le client, à condition d'adresser une demande écrite à l'organisme de formation dans un délai de 10 jours avant la date de la formation.

En cas d'inexécution de ses obligations suite à un événement fortuit ou à un cas de force majeure, la Société Hacademie ne pourra être tenue responsable à l'égard de ses clients. Ces derniers seront informés par mail.

## Hacademie

1 rue Léon mauvais  
93600 AULNAY-SOUS-BOIS  
Email: marie-charlotte.dubuis@hacademie.fr  
Tel: 0775272734



### Programme des formations

S'il le juge nécessaire, l'intervenant pourra modifier les contenus des formations suivant l'actualité, la dynamique de groupe, ou le niveau des participants. Les contenus des programmes figurant sur les fiches de présentation ne sont ainsi fournis qu'à titre indicatif.

#### Propriété intellectuelle et droit d'auteur

Les supports de formation, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, électronique...), sont protégés par la propriété intellectuelle et le droit d'auteur. Leur reproduction, partielle ou totale, ne peut être effectuée sans l'accord exprès de la société. Le client s'engage à ne pas utiliser, transmettre ou reproduire tout ou partie de ces documents en vue de l'organisation ou de l'animation de formations.

### Informatique et libertés

Les informations à caractère personnel communiquées par le client à la société Hacademie sont utiles pour le traitement de l'inscription ainsi que pour la constitution d'un fichier clientèle pour des prospections commerciales. Suivant la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition des données personnelles le concernant. La société Hacademie s'engage à appliquer les mesures administratives, physiques et techniques appropriées pour préserver la sécurité, la confidentialité et l'intégrité des données du client. Elle s'interdit de divulguer les données du client, sauf en cas de contrainte légale.

### Loi applicable et attribution de compétence

Les présentes Conditions Générales de Vente sont encadrées par la loi française. En cas de litige survenant entre la société Hacademie et le client, la recherche d'une solution à l'amiable sera privilégiée. À défaut, l'affaire sera portée devant les tribunaux de Paris