

GRILLE D'ÉVALUATION

CQP BOUCHER/ÈRE

N°RNCP : 306909

MISE A JOUR AU 28/01/2020

Candidat

Nom et prénom du candidat : _____

Date de naissance : _____

Entreprise

Entreprise (enseigne et raison sociale) : _____

Adresse du site : _____

Nom du référent sur le site : _____

Fonction du référent : _____

Téléphone (ligne directe) : _____

Courrier électronique : _____

Tuteur :

Nom et prénom : _____

Fonction : _____

Dispositif :

- Contrat de Professionnalisation (CP)
- Compte Personnel de Formation (CPF)
- Pro-A si éligible

Parcours :

- Formation
- Validation d'acquis professionnels (VAP)
- Validation des acquis de l'expérience (VAE)
- Mixte (Formation + VAP ou VAE)

PRESENTATION DE LA GRILLE

Ce document s'adresse aux tuteurs chargés de l'évaluation de candidats au Certificat de Qualification Professionnelle **Boucher/ère**.

Il précise, pour chaque bloc de compétences du référentiel du CQP, **leurs modalités et critères d'évaluation**. L'utilisation de cette grille et le respect de ces critères sont impératifs pour procéder aux évaluations, même s'il existe déjà des grilles d'évaluation au sein de l'entreprise. Il est en effet déterminant que chaque candidat au CQP soit **évalué dans les mêmes conditions et sur la base des mêmes éléments**, quelle que soit l'entreprise dans laquelle il travaille.

Les blocs de compétences composant le référentiel du CQP Boucher/ère **peuvent être évalués – et validés – indépendamment les uns des autres**. Conformément à la loi (Art.L. 335-5 du code de l'éducation), les parties de certification obtenues sont acquises définitivement. À l'intérieur des blocs, la validation partielle de compétences n'est pas possible. Aussi, les compétences maîtrisées au sein d'un bloc ne donneront pas lieu à validation partielle du bloc par le jury.

L'évaluation doit être **réalisée par bloc de compétences**, par le tuteur en entreprise :

- Soit à l'issue d'un **parcours de formation**
- Soit sans parcours de formation préalable, par **validation d'acquis** professionnels (VAP) ou de l'expérience (VAE) (de l'expérience, ou d'un autre CQP de la Branche obtenu précédemment)

Les grands principes de l'évaluation professionnelle

- **Réalisée par le tuteur**, sur la base des modalités et des critères définis par la branche et qui figurent dans la grille d'évaluation ci-après.
- **Réalisée principalement par l'observation du candidat en situation réelle**. Elle ne saurait en aucun cas se limiter à une simple appréciation d'ordre général de la part du responsable hiérarchique du candidat. En complément, des **entretiens d'évaluation** permettront au tuteur et au candidat de constater les compétences qui sont acquises et celles qui ne le sont pas. Le candidat doit **avoir été évalué en train d'exercer les activités correspondant aux différentes compétences du CQP**, et ce même s'il a suivi un module de formation correspondant aux compétences concernées.
- **Préparée et programmée par le tuteur et le candidat**, elle fait également l'objet d'une **restitution formelle**. Les évaluations des différents blocs de compétences peuvent avoir lieu à des périodes différentes, en fonction du parcours du candidat (temps de formation, périodes de mise en pratique en entreprise, ...).



À NOTER

- Toutes les compétences doivent être évaluées. À défaut, le bloc de compétences concerné ne pourra pas être validé.
- 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)
- Pour deux blocs de compétences seulement (Suivi qualité et expertise produits boucherie; Préparation et transformation des viandes), et dans le cas exceptionnel où l'évaluation par observation/mise en situation de travail serait impossible, la CPNE permet une évaluation en formation pratique par le formateur.

Une fois renseignée, la grille d'évaluation sera transmise par l'entreprise au secrétariat de la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi, qui réunira le jury paritaire, seul habilité à valider les compétences des candidats et à délivrer le CQP.

Documents à transmettre (accompagnés de la grille d'évaluation)

- ➔ Si parcours de formation (sur tout ou partie des blocs), joindre le programme de formation précisant sa durée totale.
- ➔ Si validation d'acquis (sur tout ou partie des blocs), joindre le document de synthèse du bilan des acquis professionnels.
- ➔ Si validation des acquis de l'expérience (sur tout ou partie des blocs), joindre le livret déclaratif et le livret de positionnement avant le début de la formation.

Le référentiel de compétences du CQP Boucher/ère

Bloc de compétences : Gestion de la relation client

- Accueillir, informer et orienter le client
- Traiter les réclamations clients afin de préserver une relation commerciale de qualité
- Conseiller un client

Bloc de compétences : Maintien du bon état marchand du rayon

- Assurer le bon état marchand du/des rayon(s)
- Implanter les produits dans le rayon (notion générale)
- Réaliser, mettre à jour et suivre le balisage et l'étiquetage du rayon
- Mettre en valeur les produits dans le rayon et assurer leur visibilité
- Lutter contre la démarque

Bloc de compétences : Suivi des stocks et gestion de la réserve

- Mettre en œuvre les consignes en matière de réalisation d'inventaires
- Utiliser les outils en vigueur en matière de suivi de stock
- Mettre en œuvre les consignes en matière de tenue des réserves
- Entretenir le matériel de rangement et de manutention
- Contrôler la réception des marchandises
- Enregistrer des entrées de stock

Bloc de compétences : Evolution dans son environnement de travail

- Adapter sa communication en fonction de son interlocuteur
- Contribuer à diffuser l'information
- Respecter les règles collectives
- Travailler en équipe
- Contribuer dans un groupe
- Partager son savoir-faire
- Comprendre les grands principes de la politique de l'enseigne et de son fonctionnement
- Comprendre les évolutions numériques

Bloc de compétences : Vente conseil

- Analyser les besoins du client
- Proposer des produits et services adaptés
- Echanger avec le client et conclure la vente

Bloc de compétences : Suivi qualité et expertise produits boucherie

- Prendre et tenir le poste, et mettre en œuvre les procédures et consignes d'hygiène, de sécurité, de traçabilité, propres au rayon boucherie
- Mettre en valeur les produits dans le rayon boucherie
- Informer et conseiller le client sur le produit et son utilisation
- Prendre une commande
- Entretenir et nettoyer le matériel, les meubles et le poste de travail
- Conditionner les produits

Bloc de compétences : Préparation et transformation des viandes

- Mettre en œuvre les techniques de préparation des produits carnés en vigueur au sein de l'enseigne
- Mettre en œuvre les techniques de transformation des produits carnés en vigueur au sein de l'enseigne

Parcours professionnel du candidat

Formation et expérience professionnelle (à remplir par le candidat ou joindre le CV) :

→ Intitulé de votre emploi actuel ou de votre dernier emploi :

→ Principales activités exercées dans votre emploi actuel ou dans votre dernier emploi :

→ Durée totale de votre expérience professionnelle au sein de la branche du commerce à prédominance alimentaire :

→ Durée totale de votre expérience professionnelle, tous secteurs confondus :

→ Derniers emplois occupés (indiquez uniquement les principaux emplois) :

Intitulé de l'emploi occupé	Entreprise	Ville	Dates

→ Parcours de formation initiale et continue (hors parcours de formation conduisant au CQP)

Diplôme	Année d'obtention du diplôme

Intitulé de formation (non diplômante)	Organisme de formation ou formateur	Durée et dates de la formation

Vous présentez le CQP Boucher/ère (à remplir par le candidat) :

→ Quelles sont vos motivations ?

→ Avez-vous un projet professionnel lié à l'obtention du CQP ?

→ Que souhaitez-vous ajouter pour vous présenter ?

Traitement de vos données personnelles dans le cadre de le RGPD (Règlement général sur la protection des données).

Les données à caractère personnel que vous avez bien voulu renseigner sur cette grille sont utilisées et conservées dans le strict cadre de la validation de votre CQP et de son traitement.

Vos données à caractère personnel sont stockées soit dans nos bases de données soit dans celles de notre prestataire de service, lesquels sont situés au sein de l'Union Européenne.

Conformément à la réglementation applicable, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation du traitement, d'effacement et de portabilité de vos données que vous pouvez exercer par courrier adressé à FCD 12 rue Euler 75 008 PARIS. En cas de difficulté en lien avec la gestion de vos données personnelles, vous pouvez adresser une réclamation par courrier adressé à la FCD 12 rue Euler 75 008 PARIS ou auprès de la CNIL ou de toute autre autorité compétente.

Je soussigné (e) _____ déclare conformes et sincères les renseignements apportés dans ce dossier et demande certification de mes compétences pour l'obtention de tout ou partie du **CQP Boucher/ère**.

Date et signature du candidat :

Bloc de compétences : Gestion de la relation client

I/ Modalités d'évaluation

Attention : Seule la modalité cochée ci-dessous est possible.

Observation/mise en situation (par le tuteur)	Entretien/questionnements (par le tuteur)	En formation (par le formateur)
X		

II/ Grille d'évaluation à remplir par le tuteur

(A remplir à l'issue de l'évaluation ; cocher les cases en fonction du code d'évaluation décrit au-dessus du tableau. Sauf mention contraire, toutes les lignes sont à remplir)

- 1 - Maîtrise parfaitement (pas d'erreur ou imprécision) ;
 2 - A une bonne maîtrise (quelques erreurs ou imprécisions sans importance) ;
 3 - Maîtrise de manière partielle (quelques erreurs ou imprécisions importantes) ;
 4 - Présente des lacunes importantes (nombreuses erreurs ou omissions)

	1	2	3	4
Accueillir, informer et orienter le client				
La tenue, la présentation personnelle du candidat sont conformes aux consignes de l'enseigne (tenue vestimentaire, tenue de travail, posture, présentation générale, vocabulaire utilisé, ...).				
Le candidat met en œuvre les compétences relationnelles attendues en matière de relation client, de l'accueil du client à la prise de congé : écoute, empathie, respect des règles de politesse et de courtoisie,...				
Le candidat se rend disponible vis-à-vis du client dès son arrivée dans le magasin : pause dans l'activité en cours, gestion de l'affluence, contact visuel, accueil verbal, signe de reconnaissance,...				
Le candidat est efficace dans ses prises de contact avec les clients et prend en compte le nombre de clients simultanément présents dans le rayon.				
L'accueil client est personnalisé.				
Les questions posées au client et les informations recherchées par le candidat pour identifier la demande, les besoins et les attentes du client sont pertinentes.				
Les informations délivrées sur les produits, les services du magasin et du/des rayon(s) sont claires et justes.				
Le candidat s'exprime de manière adaptée face au client et applique les techniques d'accueil de l'enseigne				
Traiter les réclamations clients afin de préserver une relation commerciale de qualité				
Lors d'une réclamation, les questions posées par le candidat sont pertinentes et les informations recueillies sont exhaustives et permettent d'identifier la raison de la réclamation				
Le candidat identifie ses possibilités d'intervention dans le traitement des réclamations et la nécessité de passer le relais à un hiérarchique, le cas échéant				
Lors d'une réclamation, des solutions adaptées sont proposées : orientation vers l'interlocuteur compétent, proposition d'un produit de remplacement, d'un avantage commercial,...				
Les solutions proposées pour traiter la réclamation sont conformes à la procédure en vigueur et répondent au besoin.				

L'attitude adoptée et les arguments apportés face à un client exprimant un mécontentement ou de l'agressivité permettent de traiter efficacement la situation : écoute, empathie, ton calme, voix posée, mise à l'écart du client mécontent,...				
Lors d'une réclamation, le candidat cherche à renouer une relation de confiance avec le client et à préserver l'image de l'enseigne				
Le candidat tient compte des enjeux liés à la fidélisation du client dans le traitement de la réclamation et met en œuvre des actions permettant d'éviter une rupture de fidélisation				
Au moment de conclure l'échange, le candidat recherche l'adhésion du client sur les propositions effectuées, et restaure la confiance vis à vis de l'entreprise				
Conseiller un client				
La phase d'écoute du client est respectée				
Les produits proposés au client tiennent compte de ses besoins et de ses attentes				
Les arguments utilisés lors de la présentation des produits sont pertinents et tiennent compte des remarques du client				
L'attention du client est attirée vers les produits nouveaux ou en promotion ainsi que vers des produits complémentaires				

Pour chaque colonne, totaliser le nombre de croix ➔

--	--	--	--

	Oui	Non
Le bloc de compétences « Gestion de la relation client » est maîtrisé		

III/ Commentaires obligatoires du tuteur sur l'évaluation du candidat

Points forts :

Points à améliorer :

IV/ Remarques complémentaires

Evaluation réalisée le :

Nom et signature du tuteur :

Signature du candidat :

Bloc de compétences : Maintien du bon état marchand du rayon

I/ Modalités d'évaluation

Attention : Seule la modalité cochée ci-dessous est possible.

Observation/mise en situation (par le tuteur)	Entretien/questionnements (par le tuteur)	En formation (par le formateur)
X		

II/ Grille d'évaluation à remplir par le tuteur

(A remplir à l'issue de l'évaluation ; cocher les cases en fonction du code d'évaluation décrit au-dessus du tableau. Sauf mention contraire, toutes les lignes sont à remplir)

<u>Echelle d'évaluation</u>	1	2	3	4
1 - Maîtrise parfaitement (pas d'erreur ou imprécision) ;				
2 - A une bonne maîtrise (quelques erreurs ou imprécisions sans importance) ;				
3 - Maîtrise de manière partielle (quelques erreurs ou imprécisions importantes) ;				
4 - Présente des lacunes importantes (nombreuses erreurs ou omissions)				
Assurer le bon état marchand du/des rayon(s)				
Les actions permettant d'éviter la rupture produit ou le surstock en rayon sont mises en œuvre : suivi des ventes, transmission d'informations au sein de l'équipe, ...				
La mise en rayon s'effectue en référence aux flux clients				
Le bon état marchand est vérifié tout au long de la journée (rayon rempli, produits rangés, propreté des meubles, ...)				
Les produits détériorés et/ou périmés dans le rayon sont repérés et retirés de la vente selon les procédures définies				
Planter les produits dans le rayon (notion générale)				
Le plan et les règles d'implantation du rayon sont respectés				
Les produits sont positionnés correctement dans le rayon : respect des règles et consignes d'hygiène, de sécurité, d'esthétique,...				
Réaliser, mettre à jour et suivre le balisage et l'étiquetage du rayon				
Les contrôles réguliers du balisage (prix, publicité, ...), de l'étiquetage des produits et du/des rayon(s) sont effectués				
Mettre en valeur les produits dans le rayon et assurer leur visibilité				
Des propositions adaptées de mise en valeur des produits sont effectuées				
Les promotions sont mises en avant de manière claire et lisible				
Lutter contre la démarque				
Les procédures d'enseigne permettant d'enregistrer la démarque (tenue du cahier de démarque, enregistrement de la casse, des écarts prix, pesage et enregistrement des produits ne pouvant être vendus, ...) sont mises en œuvre				
Le candidat alerte sur les dysfonctionnements constatés ou sur des points sensibles liés à la démarque inconnue et effectue des propositions pertinentes				

Pour chaque colonne, totaliser le nombre de croix ➔

--	--	--	--

	Oui	Non
Le bloc de compétences « Maintien du bon état marchand du rayon » est maîtrisé		

III/ Commentaires obligatoires du tuteur sur l'évaluation du candidat

Points forts :

Points à améliorer :

IV/ Remarques complémentaires

Évaluation réalisée le :

Nom et signature du tuteur :

Signature du candidat :

Bloc de compétences : Suivi des stocks et gestion de la réserve

I/ Modalités d'évaluation

Attention : Seules les modalités cochées ci-dessous sont possibles.

Observation/mise en situation (par le tuteur)	Entretien/questionnements (par le tuteur)	En formation (par le formateur)
X	X	

II/ Grille d'évaluation à remplir par le tuteur

(A remplir à l'issue de l'évaluation ; cocher les cases en fonction du code d'évaluation décrit au-dessus du tableau. Sauf mention contraire, toutes les lignes sont à remplir)

Echelle d'évaluation

- 1 - Maîtrise parfaitement (pas d'erreur ou imprécision) ;
- 2 - A une bonne maîtrise (quelques erreurs ou imprécisions sans importance) ;
- 3 - Maîtrise de manière partielle (quelques erreurs ou imprécisions importantes) ;
- 4 - Présente des lacunes importantes (nombreuses erreurs ou omissions)

1	2	3	4
---	---	---	---

Mettre en œuvre les consignes en matière de réalisation d'inventaires				
Les procédures et consignes en vigueur pour la réalisation des inventaires sont respectées				
Les comptages réalisés par le candidat lors des inventaires sont exacts				
Les écarts d'inventaires sont identifiés et consignés				
Utiliser les outils en vigueur en matière de suivi de stock				
Le suivi ou la consultation des stocks de produits est effectué par le candidat en fonction des consignes de l'enseigne et en utilisant les outils en vigueur au sein de l'enseigne				
Le candidat alerte sur les ruptures et les surstocks de produits et consommables				
Le fonctionnement des outils de gestion est bien appréhendé				
Mettre en œuvre les consignes en matière de tenue des réserves (rangement et nettoyage)				
La réserve est rangée et nettoyée				
Les produits utilisés pour le nettoyage sont appropriés et le protocole de nettoyage est respecté				
Les produits sont rangés de manière à être facilement identifiables et accessibles				
La circulation est facile dans la réserve				
L'accès aux palettes est aisé				
Les produits nécessitant des conditions de conservation spécifiques sont rangés dans des espaces appropriés (produits frais dans les chambres froides, produits fragiles et produits dangereux en sécurité, ...)				
Les emballages vides sont rangés dans l'espace approprié				
Les anomalies repérées sortant de son champ de responsabilité sont transmises à son responsable				
Entretien le matériel de rangement et de manutention				
Les dysfonctionnements sont identifiés et signalés à l'interlocuteur compétent (service entretien, hiérarchique, ...)				
Contrôler la réception des marchandises				

La conformité du bon de commande est vérifiée rigoureusement				
Le candidat accueille et réceptionne les marchandises				
Les éventuelles anomalies (colis abîmés ; respect de la chaîne du froid, etc.) sont repérées				
Enregistrer des entrées de stock				
Les entrées de stock, en utilisant les outils en vigueur au sein de l'enseigne, sont enregistrées avec rigueur				
Les flux de marchandises vers les rayons sont respectés en mettant en œuvre les procédures d'enseigne				

Pour chaque colonne, totaliser le nombre de croix ➔

--	--	--	--

	Oui	Non
Le bloc de compétences « Suivi des stocks et gestion de la réserve » est maîtrisé		

III/ Commentaires obligatoires du tuteur sur l'évaluation du candidat

Points forts :

Points à améliorer :

IV/ Remarques complémentaires

Évaluation réalisée le :

Nom et signature du tuteur :

Signature du candidat :

Bloc de compétences : Evolution dans son environnement de travail

I/ Modalités d'évaluation

Attention : Seules les modalités cochées ci-dessous sont possibles.

Observation/mise en situation (par le tuteur)	Entretien/questionnements (par le tuteur)	En formation (par le formateur)
X	X	

II/ Grille d'évaluation à remplir par le tuteur

(A remplir à l'issue de l'évaluation ; cocher les cases en fonction du code d'évaluation décrit au-dessus du tableau. Sauf mention contraire, toutes les lignes sont à remplir)

Echelle d'évaluation

- 1 - Maîtrise parfaitement (pas d'erreur ou imprécision) ;
- 2 - A une bonne maîtrise (quelques erreurs ou imprécisions sans importance) ;
- 3 - Maîtrise de manière partielle (quelques erreurs ou imprécisions importantes) ;
- 4 - Présente des lacunes importantes (nombreuses erreurs ou omissions)

1	2	3	4
---	---	---	---

Adapter sa communication en fonction de son interlocuteur				
Le contexte et l'environnement du site de travail et de l'enseigne sont identifiés et bien appréhendés (fonction des différents espaces du site, place de ce dernier dans son environnement, etc.).				
Les différentes missions des équipes du site de travail, et plus généralement de l'enseigne sont bien appréhendées.				
Contribuer à diffuser l'information				
Les informations et consignes nécessaires à l'activité sont comprises et transcrites de manière conforme.				
Le candidat identifie les informations clefs sur les activités réalisées et à réaliser en vue de les partager avec l'équipe et d'assurer la prise de relai au sein de l'équipe.				
Le candidat transmet et partage oralement ou par écrit les informations utiles au fonctionnement de l'équipe (activités, résultats, réclamations clients, ...).				
Les interlocuteurs compétents sont alertés en cas d'incident ou de dysfonctionnement : démarque inconnue, rupture de stock, écart d'inventaire, ...				
Respecter les règles collectives				
Les règles collectives sont identifiées et appliquées. Leur reformulation est conforme aux attendus.				
Les consignes générales de sécurité sont bien appréhendées par le candidat.				
Les horaires de travail sont respectés. En cas d'aléas ou d'impossibilité de les appliquer, une information motivée est transmise à son hiérarchique.				
Les formules de base de politesse et une posture respectueuse sont utilisées.				
La tenue vestimentaire est conforme aux règles de sécurité et d'hygiène et adaptée à l'environnement professionnel de référence.				
Travailler en équipe				
Les missions de chaque membre du groupe (équipe) sont identifiées et peuvent être expliquées.				
Le candidat est capable d'identifier l'impact de son action sur le travail de l'équipe				

Contribuer dans un groupe				
Les différents points de vue sont pris en compte				
Les objectifs de la mission sont intégrés et partagés.				
La contribution individuelle participe aux résultats collectifs attendus.				
Des actions visibles, mesurables et quantifiables sont décrites et vérifiées.				
Partager son savoir-faire				
Les informations transmises par le candidat aux membres de l'équipe sur le fonctionnement du site de travail, de l'enseigne sont justes et claires				
Une attention particulière est apportée aux nouveaux membres de l'équipe : transmission de consignes, démonstration de gestes techniques, informations sur les produits, sur l'enseigne, ...				
Comprendre les grands principes de la politique de l'enseigne et de son fonctionnement				
Les grandes caractéristiques et les politiques de l'enseigne sont bien expliquées.				
Les principaux interlocuteurs de l'entreprise sont identifiés.				
Comprendre les évolutions numériques				
Les différents canaux marketing et commerciaux (vente en ligne, communication sur les réseaux sociaux, etc.) sont identifiés et peuvent être expliqués.				
Les outils numériques présents dans l'entreprise, notamment ceux à disposition des clients, sont identifiés (tablettes, applications, etc.)				
Pour chaque colonne, totaliser le nombre de croix ➔				

	Oui	Non
Le bloc de compétences « Evolution dans son environnement de travail » est maîtrisé		

III/ Commentaires obligatoires du tuteur sur l'évaluation du candidat

Points forts :

Points à améliorer :

IV/ Remarques complémentaires

Évaluation réalisée le :

Nom et signature du tuteur :

Signature du candidat :

Bloc de compétences : Vente conseil

I/ Modalités d'évaluation

Attention : Seule la modalité cochée ci-dessous est possible.

Observation/mise en situation (par le tuteur)	Entretien/questionnements (par le tuteur)	En formation (par le formateur)
X		

II/ Grille d'évaluation à remplir par le tuteur

(A remplir à l'issue de l'évaluation ; cocher les cases en fonction du code d'évaluation décrit au-dessus du tableau. Sauf mention contraire, toutes les lignes sont à remplir)

<u>Echelle d'évaluation</u>	1	2	3	4
1 - Maîtrise parfaitement (pas d'erreur ou imprécision) ;				
2 - A une bonne maîtrise (quelques erreurs ou imprécisions sans importance) ;				
3 - Maîtrise de manière partielle (quelques erreurs ou imprécisions importantes) ;				
4 - Présente des lacunes importantes (nombreuses erreurs ou omissions)				
Analyser les besoins du client				
Le questionnaire utilisé permet d'identifier les besoins du client (questions ouvertes, attitude d'ouverture face au client, écoute active,...).				
La durée de l'échange avec le client est adaptée par le candidat au temps dont il dispose, au flux de clients et aux besoins du client.				
Les besoins ou la demande du client sont bien reformulés.				
L'analyse des besoins du client par le candidat est juste et pertinente : le candidat permet au client de s'exprimer, met en œuvre une écoute active, pose des questions ouvertes, n'a pas d'a priori sur le client.				
Proposer des produits et services adaptés				
Le choix des produits et services proposés tient compte de plusieurs paramètres : profil du client, politique commerciale, opérations en cours,...				
L'adéquation entre les produits proposés et les besoins du client est vérifiée.				
Des produits additionnels, complémentaires ou de substitution répondant aux besoins du client et aux opérations commerciales en cours sont proposés.				
Echanger avec le client et conclure la vente				
Les argumentaires de vente tiennent compte de l'analyse des besoins du client, des caractéristiques des produits proposés et des remarques et observations du client.				
Les remarques et observations du client sont prises en compte par le candidat.				
La vente est conclue.				

Pour chaque colonne, totaliser le nombre de croix →

--	--	--	--

	Oui	Non
Le bloc de compétences « Vente conseil » est maîtrisé		

III/ Commentaires obligatoires du tuteur sur l'évaluation du candidat

Points forts :

Points à améliorer :

IV/ Remarques complémentaires

Évaluation réalisée le :

Nom et signature du tuteur :

Signature du candidat :

Bloc de compétences : Suivi qualité et expertise produits boucherie

I/ Modalités d'évaluation

Attention : Seules les modalités cochées ci-dessous sont possibles.

Observation/mise en situation (par le tuteur)	Entretien/questionnements (par le tuteur)	En formation (par le formateur)
X		X

II/ Grille d'évaluation à remplir par le tuteur et/ou le formateur

(A remplir à l'issue de l'évaluation ; cocher les cases en fonction du code d'évaluation décrit au-dessus du tableau. Sauf mention contraire, toutes les lignes sont à remplir)

Echelle d'évaluation

- 1 - Maîtrise parfaitement (pas d'erreur ou imprécision) ;
- 2 - A une bonne maîtrise (quelques erreurs ou imprécisions sans importance) ;
- 3 - Maîtrise de manière partielle (quelques erreurs ou imprécisions importantes) ;
- 4 - Présente des lacunes importantes (nombreuses erreurs ou omissions)

1	2	3	4
---	---	---	---

Prendre et tenir le poste, et mettre en œuvre les procédures et consignes d'hygiène, de sécurité, de traçabilité, propres au rayon boucherie				
Les règles d'hygiène et de sécurité dans sa tenue professionnelle sont respectées.				
Les règles de sécurité d'utilisation des outils sont respectées.				
La procédure de traçabilité en vigueur est mise en œuvre avec rigueur.				
Les outils et la méthode de contrôle et d'autocontrôle HACCP sont mis en œuvre avec rigueur.				
Les techniques d'identification des produits non conformes à la vente sont maîtrisées				
Les produits non conformes à la vente sont retirés selon les procédures de l'enseigne.				
Les règles de rotation des produits sont respectées.				
Les règles de conservation spécifiques aux produits du rayon boucherie lors de la mise en rayon et la fermeture du rayon sont respectées.				
Le candidat réalise avec fiabilité les relevés de température et les consignes dans le respect des procédures en vigueur.				
Mettre en valeur les produits dans le rayon boucherie				
Le plan d'implantation et les règles de présentation sont respectés.				
Le balisage réglementaire est appliqué.				
Les produits sont mis en valeur en fonction de leur nature et les promotions sont mises en avant.				
Informé et conseiller le client sur le produit et son utilisation				
Les produits du rayon sont connus par le candidat (origine, composition, allergènes possibles,...).				
Le candidat valorise les produits proposés dans le rayon notamment en se référant à la connaissance du marché.				
Prendre une commande				
Les commandes des clients sont enregistrées de manière claire et exhaustive.				

Entretien et nettoyer le matériel, les meubles et le poste de travail				
Les consignes d'utilisation et de nettoyage du matériel sont respectées.				
L'entretien préventif du matériel est effectué de manière appropriée.				
Les dysfonctionnements matériels sont signalés.				
Les procédures d'hygiène et de sécurité alimentaire en vigueur pour l'ouverture et la fermeture du rayon sont respectées.				
Le plan de nettoyage et de désinfection du rayon est connu et respecté.				
Conditionner les produits				
Les pesées sont réalisées sans erreur.				
Le choix des conditionnements est adapté à la nature du produit et à la qualité.				
L'utilisation des matériels de conditionnement est adaptée.				
La présentation des produits dans les conditionnements est attractive.				
L'étiquetage des produits est réalisé sans erreur.				

Pour chaque colonne, totaliser le nombre de croix ➔

--	--	--	--

	Oui	Non
Le bloc de compétences « Suivi qualité et expertise produits boucherie » est maîtrisé		

III/ Commentaires obligatoires du tuteur et/ou du formateur sur l'évaluation du candidat

Points forts :

Points à améliorer :

IV/ Remarques complémentaires

Évaluation réalisée le :

Nom et signature du tuteur :

Signature du candidat :

Et/ou Nom et signature du formateur :

Bloc de compétences : Préparation et transformation des viandes

I/ Modalités d'évaluation

Attention : Seules les modalités cochées ci-dessous sont possibles.

Observation/mise en situation (par le tuteur)	Entretien/questionnements (par le tuteur)	En formation (par le formateur)
X		X

II/ Grille d'évaluation à remplir par le tuteur et/ou le formateur

(A remplir à l'issue de l'évaluation ; cocher les cases en fonction du code d'évaluation décrit au-dessus du tableau. Sauf mention contraire, toutes les lignes sont à remplir)

Echelle d'évaluation

- 1 - Maîtrise parfaitement (pas d'erreur ou imprécision) ;
- 2 - A une bonne maîtrise (quelques erreurs ou imprécisions sans importance) ;
- 3 - Maîtrise de manière partielle (quelques erreurs ou imprécisions importantes) ;
- 4 - Présente des lacunes importantes (nombreuses erreurs ou omissions)

1	2	3	4
---	---	---	---

Mettre en œuvre les techniques de préparation des produits carnés en vigueur au sein de l'enseigne

Les techniques de préparation des produits carnés en vigueur au sein de l'enseigne sont maîtrisées (dénervage, dégraissage, épluchage, travail du PAD, séparation musculaire, parage, ficelage...)				
--	--	--	--	--

Mettre en œuvre les techniques de transformation des produits carnés en vigueur au sein de l'enseigne

L'épaisseur des pièces individuelles est régulière				
Les dosages pour les mélanges sont respectés				
Le plan de découpe est respecté (en laboratoire)				
Les techniques de déssouvidage sont maîtrisées				

Pour chaque colonne, totaliser le nombre de croix ➔

--	--	--	--

	Oui	Non
Le bloc de compétences « Préparation et transformation des viandes » est maîtrisé		

III/ Commentaires obligatoires du tuteur et/ou du formateur sur l'évaluation du candidat

Points forts :

Points à améliorer :

IV/ Remarques complémentaires

Évaluation réalisée le :

Nom et signature du tuteur :

Signature du candidat :

Et/ou Nom et signature du formateur :

A remplir par l'organisme de formation, si l'évaluation a été précédée d'un parcours de formation.

COMMENTAIRES DU FORMATEUR

Avis du formateur sur l'implication du candidat et l'acquisition des savoirs durant son parcours de formation

Fait le :

Nom du formateur :

Signature du formateur :