|  |
| --- |
| LIVRET ALivret de description de l’activité  |
| Validation des Acquis de l’ExpérienceCQP**Responsable de magasin libre-service agricole** |
|  |
| **Livret renseigné par :** |
| 🞏 Mme 🞏 M.Nom : Prénom : Date :  |
| ***Outil réalisé conformément au référentiel CQP Responsable de magasin libre-service agricole*** |

**Guide pour la rédaction du livret de description de l’activité**

* Ce livret se compose de 16 pages.
* Lire la totalité du livret avant sa rédaction.
* Prévoir un brouillon avant la rédaction définitive, la présentation du document étant appréciée par le jury.
* La rédaction est individuelle. Elle doit se limiter à une vingtaine de pages.
* Les réponses attendues à chaque question doivent faire l’objet d’une rédaction précise de quelques lignes *(une simple liste d’items est insuffisante)* vous permettant de décrire et d’expliciter vos expériences professionnelles et vos activités pour le métier visé.
* Pour ce faire, chaque réponse aux questions ne doit pas être uniquement centrée sur ce que vous faîtes, mais elle doit permettre de montrer que vous avez compris le sens de ce que vous avez réalisé.
* Ainsi au travers des différentes questions, vous devez pouvoir faire apparaître le détail des tâches qui compose l’activité, la manière dont vous vous y êtes pris pour les mettre en œuvre et les motifs / sens de ce qui vous a poussé à agir ainsi.
* A chaque question correspond un domaine d’activité qui vous permet de faire le lien avec les savoirs et savoir-faire à mobiliser pour la question.

**Pour conclure, nous vous conseillons de soigner la présentation du dossier (contenu, orthographe, écriture, etc.) afin d’éclairer le plus complètement possible les membres du jury.**

**Faites des phrases complètes et évitez d’utiliser des formules « types ».**

**Nous vous conseillons d’employer un vocabulaire professionnel compréhensible pour des évaluateurs *(détailler les sigles, limiter l’usage de jargons professionnels trop spécifiques à l’entreprise).***



|  |
| --- |
| Mission 1 : Management de type participatif |

Parmi ces activités, lesquelles mettez-vous en œuvre ou lesquelles avez-vous déjà mises en œuvre? Précisez la fréquence de la mise en œuvre de ces activités (quotidien, hebdomadaire, mensuel, exceptionnel)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Activités** | **Mise en œuvre** | **Fréquence** |
| M1A1 : Mise en application de la stratégie de l’entreprise |  |  |
| M1A2 : Animation d’une équipe de 2 à 5 personnes et exercice d’une autorité hiérarchique sur celle-ci |  |  |
| M1A3 : Organisation du temps de travail dans le respect de l’accord d’entreprise et de la législation en vigueur suivant un planning qui répartit les tâches et fonctions au sein du magasin en intégrant les congés et les absences |  |  |
| M1A4 : Participation aux recrutements si nécessaire |  |  |
| M1A5 : Réalisation de l’interface pour la circulation de l’information entre la direction et le personnel |  |  |
| M1A6 : Participation aux entretiens individuels du personnel, fixation des objectifs de progrès |  |  |
| M1A7 : Proposition des besoins de formation de son équipe  |  |  |
| M1A8 : Réalisation des missions de tuteur auprès des nouveaux arrivants notamment pour assurer leur bonne intégration |  |  |
| M1A9 : Suivi des stagiaires présents dans son magasin et veille à propos de leur formation |  |  |
| M1A10 : Participation active aux groupes de réflexion organisés par son entreprise pour les missions le concernant |  |  |

Répondez aux questions ci-dessous, pour chacune des activités :

**M1A1 : Mise en application de la stratégie de l’entreprise**

* Comment vous y prenez-vous pour mettre en œuvre cette activité (étape(s), méthode(s), moyen(s), outil(s), etc.) ?
* Quelles sont les difficultés auxquelles vous avez pu être confronté ? Et quels sont les points de vigilance que vous avez observés ?

**M1A2 : Animation d’une équipe de 2 à 5 personnes et exercice d’une autorité hiérarchique sur celle-ci**

* Sur quelles règles vous appuyez-vous pour mettre en œuvre cette activité ?

**M1A3 : Organisation du temps de travail dans le respect de l’accord d’entreprise et de la législation en vigueur suivant un planning qui répartit les tâches et fonctions au sein du magasin en intégrant les congés et les absences**

* Quelles sont les règles, consignes, procédures qui vous sont utiles pour mettre en œuvre cette activité ?

**M1A4 : Participation aux recrutements si nécessaire**

* Citez quelques réalisations que vous mettez en œuvre à travers cette activité.
* Quelles sont les difficultés auxquelles vous avez pu être confronté ? Et quels sont les points de vigilance que vous avez observés ?

**M1A5 : Réalisation de l’interface pour la circulation de l’information entre la direction et le personnel**

* Sur quelles règles vous appuyez-vous pour mettre en œuvre cette activité ?
* Quel suivi mettez-vous en place ?

**M1A6 : Participation aux entretiens individuels du personnel, fixation des objectifs de progrès**

* Quelles sont les difficultés auxquelles vous avez été confronté ? Et quels sont les points de vigilance que vous avez observés ?

**M1A7 : Proposition des besoins de formation de son équipe**

* Quelles sont les règles, consignes, procédures qui vous sont utiles pour mettre en œuvre cette activité ?
* Quel suivi mettez-vous en place ?

**M1A8 : Réalisation des missions de tuteur auprès des nouveaux arrivants notamment pour assurer leur bonne intégration**

* Quelles sont les difficultés auxquelles vous avez pu être confronté ? Et quels sont les points de vigilance que vous avez observés ?

**M1A9 : Suivi des stagiaires présents dans son magasin et veille à propos de leur formation**

* Citez quelques réalisations que vous mettez en œuvre à travers cette activité.
* Quelles sont les difficultés auxquelles vous avez pu être confronté ? Et quels sont les points de vigilance que vous avez observés ?

**M1A10 : Participation active aux groupes de réflexion organisés par son entreprise pour les missions le concernant**

* Comment vous y prenez-vous pour mettre en œuvre cette activité (étape(s), méthode(s), moyen(s), outil(s), etc.) ?

|  |
| --- |
| Mission 2 : Gestion économique d’un point de vente |

Parmi ces activités, lesquelles mettez-vous en œuvre ou lesquelles avez-vous déjà mises en œuvre? Précisez la fréquence de la mise en œuvre de ces activités (quotidien, hebdomadaire, mensuel, exceptionnel)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Activités** | **Prise en charge** | **Fréquence** |
| M2A1 : Suivi et analyse des différents ratios de gestion |  |  |
| M2A2 : Maitrise et action sur l’ensemble des facteurs contribuant à l’optimisation de la gestion par le biais des tableaux de bord |  |  |
| M2A3 : Développement du chiffre d’affaires, analyse de son évolution et de sa répartition |  |  |
|  M2A4 : Développement du niveau global de marge en veillant au respect de la politique tarifaire sur le plan unitaire et au niveau des familles de produits |  |  |
| M2A5 : Veille à la compatibilité des stocks avec l’activité par le biais des indicateurs (démarque, rotation) |  |  |
| M2A6 : Utilisation des inventaires tournants et annuels en respectant les procédures |  |  |
| M2A7 : Prise des mesures nécessaires pour minorer la démarque (connue et inconnue) grâce aux outils mis à sa disposition |  |  |
| M2A8 : Surveillance des flux financiers au sein du point de vente et réalisation de contrôles réguliers |  |  |
| M2A9 : Mise en œuvre d’une stratégie d’approvisionnement en cohérence avec les prévisions de vente |  |  |
| M2A10 : Action en fonction des moyens mis à sa disposition sur les charges directes |  |  |
| M2A11 : Suivi de l’encours client |  |  |
| M2A12 : Force de proposition en matière d’investissement |  |  |

Répondez aux questions ci-dessous, pour chacune des activités :

**M2A1 : Suivi et analyse des différents ratios de gestion**

* Comment vous y prenez-vous pour mettre en œuvre cette activité (étape(s), méthode(s), moyen(s), outil(s), etc.) ?
* Quelles sont les difficultés auxquelles vous avez été confronté ? Et quels sont les points de vigilance que vous avez observés ?

**M2A2 : Maitrise et action sur l’ensemble des facteurs contribuant à l’optimisation de la gestion par le biais des tableaux de bord**

* Quelles sont les difficultés auxquelles vous avez pu être confronté ? Et quels sont les points de vigilance que vous avez observés ?

**M2A3 : Développement du chiffre d’affaires, analyse de son évolution et de sa répartition**

* Comment vous y prenez-vous pour mettre en œuvre cette activité (étape(s), méthode(s), moyen(s), outil(s), etc.) ?
* Quel suivi de l’action mettez-vous en place ?

**M2A4 : Développement du niveau global de marge en veillant au respect de la politique tarifaire sur le plan unitaire et au niveau des familles de produits**

* Que prenez-vous en charge vous-même dans la mise en œuvre de cette activité (en autonomie) ? Quelles parties déléguez-vous, et pourquoi ?

**M2A5 : Veille à la compatibilité des stocks avec l’activité par le biais des indicateurs (démarque, rotation)**

* Quelles sont les règles, consignes, procédures qui vous sont utiles pour mettre en œuvre cette activité ?
* Quel suivi de l’action mettez-vous en place ?

**M2A6 : Utilisation des inventaires tournants et annuels en respectant les procédures**

* Quelles sont les difficultés auxquelles vous avez pu être confronté ? Et quels sont les points de vigilance que vous avez observés ?

**M2A7 : Prise des mesures nécessaires pour minorer la démarque (connue et inconnue) grâce aux outils mis à sa disposition**

* Citez quelques réalisations que vous mettez en œuvre à travers cette activité.

**M2A8 : Surveillance des flux financiers au sein du point de vente et réalisation de contrôles réguliers**

* Que prenez-vous en charge vous-même dans la mise en œuvre de cette activité (en autonomie) ? Quelles parties déléguez-vous, et pourquoi ?
* Quelles sont les difficultés auxquelles vous avez pu être confronté ? Et quels sont les points de vigilance que vous avez observés ?

**M2A9 : Mise en œuvre d’une stratégie d’approvisionnement en cohérence avec les prévisions de vente**

* Comment vous y prenez-vous pour mettre en œuvre cette activité (étape(s), méthode(s), moyen(s), outil(s), etc.) ?
* Quel suivi de l’action mettez-vous en place ?

**M2A10 : Action en fonction des moyens mis à sa disposition sur les charges directes**

* Citez quelques réalisations que vous mettez en œuvre à travers cette activité.

**M2A11 : Suivi de l’encours client**

* Sur quelles règles vous appuyez-vous pour mettre en œuvre cette activité ?
* Quelles sont les difficultés auxquelles vous avez pu être confronté ? Et quels sont les points de vigilance que vous avez observés ?

**M2A12 : Force de proposition en matière d’investissement**

* Citez quelques réalisations que vous mettez en œuvre à travers cette activité.

|  |
| --- |
| Mission 3 : Animation, commercial, marketing |

Parmi ces activités, lesquelles mettez-vous en œuvre ou lesquelles avez-vous déjà mises en œuvre? Précisez la fréquence de la mise en œuvre de ces activités (quotidien, hebdomadaire, mensuel, exceptionnel)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Activités** | **Prise en charge** | **Fréquence** |
| M3A1 : Développement des ventes grâce à une bonne adéquation entre l’offre produit et les demandes des clients |  |  |
| M3A2 : Connaissance de sa zone de chalandise et de sa concurrence |  |  |
| M3A3 : Réalisation d’une veille commerciale qui lui permet d’être réactif (dont relevés de prix) |  |  |
| M3A4 : Propositions d’adaptations de la politique commerciale |  |  |
| M3A5 : Mise en œuvre d’une bonne implantation du point de vente par le respect des règles de marchandisage |  |  |
| M3A6 : Surveillance du réapprovisionnement rapide des rayons après livraison |  |  |
| M3A7 : Application du plan promotionnel prévu et mise en place |  |  |
| M3A8 : Valorisation des outils commerciaux à sa disposition (podium, gondole, vitrine, affichage…) et maintenance |  |  |
| M3A9 : Mise en œuvre de l’évolution de son magasin en fonction des saisons, notamment par une gestion des linéaires |  |  |
| M3A10 : Contribution à l’élaboration du budget publicitaire, en assurer la gestion si nécessaire pour des actions locales au niveau de son magasin |  |  |
| M3A11 : Participation à des manifestations et information du milieu environnant pour assurer une bonne intégration au milieu local (évènements) |  |  |
| M3A12 : Réalisation d’une veille des tenues vestimentaires correctes et appropriées des collaborateurs |  |  |
| M3A13 : Maintenance d’un assortiment sain en pratiquant une politique de solde et de liquidation adaptée |  |  |
| M3A14 : Transmission d’une dynamique commerciale à l’ensemble de son équipe en inculquant les notions de rentabilité |  |  |
| M3A15 : Développement d’une culture « service client » visant la satisfaction maximum de la clientèle |  |  |
| M3A16 : Prise en charge les litiges clients dans une optique commerciale |  |  |
| M3A17 : Valorisation de l’image de l’entreprise à l’extérieur |  |  |

Répondez aux questions ci-dessous, pour chacune des activités :

**M3A1 : Développement des ventes grâce à une bonne adéquation entre l’offre produit et les demandes des clients**

* Que prenez-vous en charge vous-même dans la mise en œuvre de cette activité (en autonomie) ? Quelles parties déléguez-vous, et pourquoi ?
* Comment vous y prenez-vous pour mettre en œuvre cette activité (étape(s), méthode(s), moyen(s), outil(s), etc.) ?

**M3A2 : Connaissance de sa zone de chalandise et de sa concurrence**

* Citez quelques réalisations que vous mettez en œuvre à travers cette activité.

**M3A3 : Réalisation d’une veille commerciale qui lui permet d’être réactif (dont relevés de prix)**

* Que prenez-vous en charge vous-même dans la mise en œuvre de cette activité (en autonomie) ? Quelles parties déléguez-vous, et pourquoi ?

**M3A4 : Propositions d’adaptations de la politique commerciale**

* Comment vous y prenez-vous pour mettre en œuvre cette activité (étape(s), méthode(s), moyen(s), outil(s), etc.) ?
* Quel suivi de l’action mettez-vous en place ?

**M3A5 : Mise en œuvre d’une bonne implantation du point de vente par le respect des règles de marchandisage**

* Sur quelles règles vous appuyez-vous pour mettre en œuvre cette activité ?

**M3A6 : Surveillance du réapprovisionnement rapide des rayons après livraison**

* Comment vous y prenez-vous pour mettre en œuvre cette activité (étape(s), méthode(s), moyen(s), outil(s), etc.) ?

**M3A7 : Application du plan promotionnel prévu et mise en place**

* Quelles sont les règles, consignes, procédures qui vous sont utiles pour mettre en œuvre cette activité ?

**M3A8 : Valorisation des outils commerciaux à sa disposition (podium, gondole, vitrine, affichage…) et maintenance**

* Citez quelques réalisations que vous mettez en œuvre à travers cette activité.
* Quelles sont les difficultés auxquelles vous avez pu être confronté ? Et quels sont les points de vigilance que vous avez observés ?

**M3A9 : Mise en œuvre de l’évolution de son magasin en fonction des saisons, notamment par une gestion des linéaires**

* Que prenez-vous en charge vous-même dans la mise en œuvre de cette activité (en autonomie) ? Quelles parties déléguez-vous, et pourquoi ?

**M3A10 : Contribution à l’élaboration du budget publicitaire, en assurer la gestion si nécessaire pour des actions locales au niveau de son magasin**

* Sur quelles règles vous appuyez-vous pour mettre en œuvre cette activité ?
* Quel suivi de l’action mettez-vous en place ?

**M3A11 : Participation à des manifestations et information du milieu environnant pour assurer une bonne intégration au milieu local (évènements)**

* Citez quelques réalisations que vous mettez en œuvre à travers cette activité.
* Quelles sont les difficultés auxquelles vous avez pu être confronté ? Et quels sont les points de vigilance que vous avez observés ?

**M3A12 : Réalisation d’une veille des tenues vestimentaires correctes et appropriées des collaborateurs**

* Sur quelles règles vous appuyez-vous pour mettre en œuvre cette activité ?

**M3A13 : Maintenance d’un assortiment sain en pratiquant une politique de solde et de liquidation adaptée**

* Citez quelques réalisations que vous mettez en œuvre à travers cette activité.

**M3A14 : Transmission d’une dynamique commerciale à l’ensemble de son équipe en inculquant les notions de rentabilité**

* Quelles sont les règles, consignes, procédures qui vous sont utiles pour mettre en œuvre cette activité ?
* Quel suivi de l’action mettez-vous en place ?

**M3A15 : Développement d’une culture « service client » visant la satisfaction maximum de la clientèle**

* Comment vous y prenez-vous pour mettre en œuvre cette activité (étape(s), méthode(s), moyen(s), outil(s), etc.) ?
* Quelles sont les difficultés auxquelles vous avez pu être confronté ? Et quels sont les points de vigilance que vous avez observés ?

**M3A16 : Prise en charge les litiges clients dans une optique commerciale**

* Sur quelles règles vous appuyez-vous pour mettre en œuvre cette activité ?

**M3A17 : Valorisation de l’image de l’entreprise à l’extérieur**

* Citez quelques réalisations que vous mettez en œuvre à travers cette activité.
* Quel suivi de l’action mettez-vous en place ?

|  |
| --- |
| Mission 4 : Gestion administrative et règlementaire |

Parmi ces activités, lesquelles mettez-vous en œuvre ou lesquelles avez-vous déjà mises en œuvre? Précisez la fréquence de la mise en œuvre de ces activités (quotidien, hebdomadaire, mensuel, exceptionnel)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Activités** | **Prise en charge** | **Fréquence** |
| M4A1 : Mise en œuvre des procédures et du règlement intérieur |  |  |
| M4A2 : Exploitation de l’outil informatique |  |  |
| M4A3 : Traitement des litiges et veille de leur résolution (périmés, retour fournisseur…) |  |  |
| M4A4 : Mise en œuvre et respect de l’ensemble des aspects réglementaires et légaux |  |  |
| M4A5 : Transmission des documents de travail aux services concernés |  |  |
| M4A6 : Surveillance de la mise à jour tarifaire et de la conformité des prix affichés |  |  |

Répondez aux questions ci-dessous, pour chacune des activités :

**M4A1 : Mise en œuvre des procédures et du règlement intérieur**

* Comment vous y prenez-vous pour réaliser cette activité (étape(s), méthode(s), moyen(s), outil(s), etc.) ?
* Quel suivi de l’action mettez-vous en place ?

**M4A2 : Exploitation de l’outil informatique**

* Citez quelques réalisations que vous mettez en œuvre à travers cette activité.

**M4A3 : Traitement des litiges et veille de leur résolution (périmés, retour fournisseur…)**

* Quelles sont les règles, consignes, procédures qui vous sont utiles pour mettre en œuvre cette activité ?
* Quel suivi de l’action mettez-vous en place ?

**M4A4 : Mise en œuvre et respect de l’ensemble des aspects réglementaires et légaux**

* Sur quelles règles vous appuyez-vous pour mettre en œuvre cette activité ?
* Quelles sont les difficultés auxquelles vous avez pu être confronté ? Et quels sont les points de vigilance que vous avez observés ?

**M4A5 : Transmission des documents de travail aux services concernés**

* Citez quelques réalisations que vous mettez en œuvre à travers cette activité.

**M4A6 : Surveillance de la mise à jour tarifaire et de la conformité des prix affichés**

* Quelles sont les règles, consignes, procédures qui vous sont utiles pour mettre en œuvre cette activité ?
* Quel suivi de l’action mettez-vous en place ?