

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p><u>Commerciales fruits et légumes.</u></p> <p>Au quai de réception : Observation de matières premières / Zone Apport Observation de lots réceptionnés au quai de livraison.</p>	<p>Être capable de :</p> <p>Evaluer le niveau qualitatif et quantitatif d'un lot présent par :</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'observation visuelle aux apports de la station. - L'analyse des informations fournies par l'agréateur. <p>ou à venir par :</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'analyse des informations du service technique de la production. 	<p>Mise en situation professionnelle : Dans le cadre d'une réception de lots de fruits et légumes frais déterminer un potentiel de vente : En estimant quantitativement et qualitativement un lot.</p> <p>En déterminant sa valeur commerciale brute.</p>	<p>Positionnement sur un livret de compétences 002 TC annexe 4:</p> <p>Tous les lots, anciens ou nouveaux, sont bien pris en compte. Devant un lot entier, détermination de la quantité de produit qui en ressortira (colis, palettes et déchets prévisionnels) et attribution d'une qualité globale qui permet d'orienter la fabrication.</p> <p>Positionnement du lot, par rapport aux attentes des diverses clients connus. Positionnement du lot sur une catégorie ou une marque commerciale de vente.</p>

<p>En communiquant par tous moyens depuis la salle des ventes avec son réseau son environnement et son équipe.</p>	<p>Repérer les éléments systémiques de l'offre et de la demande du jour qui agiront sur le prix de vente.</p> <p>Former un prix de vente et le corriger en fonction des interprétations des éléments du jour.</p> <p>Manier les outils de communication standards (mail, téléphone, fax).</p> <p>Gérer et argumenter sa position sur le marché et prévoir les négociations avec tous les types de clients (grossistes, grande distribution, industries, détail).</p>	<p>Mise en situation professionnelle : Dans le cadre son activité hebdomadaire dans le bureau des ventes réaliser une vente de lots :</p> <p>En déterminant la valeur commerciale par rapport au marché (précédentes ventes, contexte météorologique, contexte concurrentiel etc.).</p> <p>En décrivant le client destiné à recevoir ce produit, ces exigences spécifiques et limites de tolérance, et toutes les étapes de communication entre les deux structures.</p>	<p>Positionnement sur un livret de compétences 002 TC Annexe 4:</p> <p>Description complète et concrètes de la situation actuelle du marché. Le lot est positionné par rapport à la conjoncture, aux concurrents, à ses avantages et à ses inconvénients.</p> <p>Tous les facteurs qui pourraient influencer la vente du lot en question sont connus et des solutions sont proposées pour les maîtriser en cas de besoin.</p> <p>La clientèle type de l'entreprise est connue et bien appréhendée. Selon la destination du produit, les seuils de tolérance limites accordés sont assimilés et entraînent d'éventuelles modifications sur les consignes de travail. Exécute des actions de mise en avant et / ou promotion avec un client en fonction de la relation client et du niveau du marché.</p> <p>Pour les clients considérés, les besoins logistiques et les transactions avec les</p>
---	--	---	---

<p><u>Traiter les informations techniques et commerciales.</u></p> <p>En utilisant les logiciels de bureautique Word, Excel, et Power point pour les présentations.</p> <p>En utilisant le réseau relationnel de l'entreprise et le réseau Internet.</p> <p>En salle des ventes par l'écoute ouverte et les échanges verbaux en équipe de vente. En salle des ventes par l'enregistrement des ventes effectives.</p>	<p>Etre capable de :</p> <p>Elaborer des prévisionnels de la production des apporteurs en bruts ou en conditionnés.</p> <p>Trouver les renseignements sur les produits concurrents.</p> <p>Mesurer et analyser en continu les ventes effectuées par soi et ses collègues et estimer les ventes à venir.</p>	<p>Mise en situation professionnelle :</p> <p>Dans le cadre de l'organisation commercial de l'entreprise, collecter les données et traiter les informations techniques et commerciales :</p> <p>En rédigeant un rapport à présenter oralement devant un Jury de professionnel.</p> <p>En rendant compte au responsable commercial et/ou au(x) client(s) de l'état de ses ventes hebdomadaires et de la situation du marché traité.</p>	<p>Critères de notation du rapport : Selon la grille de notation et les procédures de l'annexe 3 Procédure d'attribution 003.</p> <p>Positionnement sur un livret de compétences 002 TC annexe 4:</p> <p>A la demande, le candidat peut faire une synthèse claire, par oral ou écrit, des prix et état des lots vendus, de l'état du stock disponible et à venir, et de la demande probable.</p>
--	--	--	--

<p>En appliquant les procédures du système qualité.</p> <p><u>Techniques de station de conditionnement et d'expédition fruits et légumes.</u></p> <p>Réaliser le lancement du conditionnement d'un lot sur une chaîne de fabrication conformément aux procédures prévues par le système qualité de l'entreprise.</p>	<p>Enregistrer et traiter toute réclamation d'un client en gérant les nouvelles attentes de ce dernier.</p> <p>Etre capable de :</p> <p>Prévoir, ordonner et gérer le personnel d'exécution et les activités de la station en fonction des variations de flux de matières :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produits • Emballages • Espace stockage <p>Et en fonction des situations :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Commerciales • Techniques • Climatiques et agronomiques • Règlementaires • Logistique 	<p>En expliquant le système interne de gestion d'une réclamation client.</p> <p>Mise en situation professionnelle en station de conditionnement : Simulation de situation par l'évaluateur.</p> <p>En détaillant toutes les étapes de l'entreprise et en décrivant les postes à responsabilités et les enjeux correspondants.</p> <p>En détaillant les contrôles qui encadrent l'activité conditionnement fruits et légumes frais (contrôles qualité, contrôles d'enregistrements et contrôle règlementaires).</p>	<p>Tout le système procédurier encadrant une réclamation ou un litige client est maîtrisé. Le suivi des relations avec le client en question est assuré.</p> <p>Positionnement sur un livret de compétences 002 TC annexe 4:</p> <p>L'intégralité du diagramme de fabrication d'un produit et des processus qui le composent sont connus et correctement détaillés. Pour chacune des étapes, description complète des postes à responsabilités, des besoins spécifiques en matériel, matières sèches d'emballages, main d'œuvre et compétences.</p> <p>Détaille les enregistrements essentiels liés aux procédures qualité et temps de travaux à surveiller et /ou à assumer. Détaille les fondamentaux concernant les agrégés, les contrôles de températures, les contrôles de nettoyage, la surveillance du respect des règles d'hygiène et de sécurité, le</p>
---	---	---	--

<p>Respecter la planification et l'ordonnancement des commandes et des expéditions.</p> <p>Enregistrer les données quantitatives, les temps de travaux et les couts de revient.</p> <p><u>Animation et contribution au fonctionnement de l'entreprise.</u></p> <p>En animant des réunions de chantier.</p>	<p>Gérer avec le service expédition le respect des horaires pour le départ des marchandises.</p> <p>Mesurer les données de la productivité et du rendement de l'outil de fabrication et d'agir sur les paramètres en modifiant les objectifs, procédures et instructions de travail.</p> <p>Etre capable de :</p> <p>Apporter au nouveau personnel l'appui nécessaire à sa nouvelle situation de salarié, et à sa découverte du travail en expliquant des objectifs de travail, des procédures et des instructions.</p>	<p>En traitant un exemple de rendement d'une ligne de triage conditionnement et en commentant des relevés d'information.</p> <p>Mise en situation professionnelle. En utilisant les documents internes : Procédures, Instructions de travail, document unique de sécurité et cahiers des charges clients :</p> <p>Expliquer les modalités de gestion d'équipe dans chaque secteur de l'entreprise et les éléments contraignants à la</p>	<p>contrôle des poids des unités fabriquées, les interventions de maintenance, le suivi de la gestion des déchets et des nuisances environnementales.</p> <p>Présentation des critères de calcul de rendement. Capacité d'analyse rapide, sur une journée ou une semaine, des résultats par machine ou atelier.</p> <p>Positionnement sur un livret de compétences 002 TC annexe 4:</p> <p>Explication complète de toutes les modalités de gestion du personnel (formation à l'arrivée, constitution des équipes, adaptation des horaires, besoins</p>
--	---	---	---

<p>En observant son environnement professionnel et en assurant les mises en conformité réglementaires et techniques.</p>	<p>Suivre, contrôler et commenter les activités et performances individuelles et collectives des personnels d'exécution et d'encadrement intermédiaire.</p> <p>Se situer dans son environnement professionnel et réglementaire, comprendre l'organisation du travail, y assurer un entretien quotidien par l'hygiène, la prévention des infections et des accidents et la mise en conformité réglementaire.</p> <p>Installer ou désinstaller les matériels en fonction des besoins de la campagne.</p> <p>Superviser une veille technologique des systèmes et anticiper les pannes éventuelles.</p> <p>Veiller aux approvisionnements en emballages.</p>	<p>modifier.</p> <p>Présenter oralement et par écrit les exigences de l'entreprise en matière de qualité, hygiène et sécurité.</p> <p>Détailler les différents prestataires (de service, d'entretien, etc.) en relation avec l'entreprise, leurs domaines d'actions et de compétences.</p>	<p>par zones, indicateurs de productivité) en intégrant les concepts de la saisonnalité et de l'intérim.</p> <p>Les informations données sont conformes aux instructions de l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les informations sont adaptées aux besoins de l'équipe - Les techniques d'animation et de communication sont maîtrisées - Les effets de l'action d'information sont évalués à partir d'indicateurs quantitatifs et qualitatifs appropriés <p>Liste exhaustive de tous les fournisseurs et prestataires de service avec lesquels il est possible de rentrer en contact, pour des besoins de maintenance machines et frigo et de commandes de matières premières.</p> <p>Pour chaque acteur de cette liste, les modalités d'intervention, le circuit d'une commande ou toute autre information rentre dans un système d'enregistrement entièrement maîtrisé.</p>
---	--	--	---

