

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 2751**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Manager de rayon GSA-GSS

Nouvel intitulé : Manager de rayon

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Institut de formation commerciale permanente (IFOCOP)	Directeur de l'IFOCOP

Niveau et/ou domaine d'activité

III (Nomenclature de 1969)

5 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312p Gestion des échanges commerciaux

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le manager de rayon GSA-GSS exerce son activité dans une grande ou une moyenne surface. - Il étudie, conquiert, fidélise un marché en fonction de son secteur d'activité,

- il a une vision macroéconomique du secteur d'activité
- Il mène une veille concurrentielle locale
- Il participe ou définit la politique commerciale du point de vente
- Il gère un centre de profit, son rayon, de façon à atteindre les objectifs commerciaux et financiers
- Il traite des données par l'outil informatique
- Il communique et manage son équipe
- Il applique la législation sociale et la réglementation dans le cadre des relations avec les clients et les fournisseurs

Le titulaire du titre possède les capacités suivantes : - Connaît et maîtrise des éléments fondamentaux de la mercatique

- Est capable d'identifier les structures de l'appareil commercial et les évolutions
- Maîtrise des techniques d'observation et d'analyse des stratégies, de l'organisation, des cultures d'enseignes
- Est capable d'identifier les zones d'attractivités d'un point de vente ;
- Maîtrise les techniques d'analyse des données recueillies afin d'évaluer/prévoir l'offre et la demande ;
- Maîtrise les techniques d'élaboration d'un plan marketing du point de vente ou du rayon ;
- Maîtrise les techniques de gestion et d'organisation des stocks, des personnes afin, notamment, de fixer les objectifs commerciaux et financiers du rayon
- Maîtrise les techniques de réalisation de tableaux de bord afin de suivre les performances du rayon
- Connaît les aspects juridiques : de la vente, des relations commerciales, des pratiques concurrentielles
- Maîtrise les éléments essentiels des relations de travail en Grande et Moyenne Surface (GMS) de l'embauche à la rupture du contrat, notamment en matière de droit social

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Le métier s'exerce en grandes ou moyennes surfaces. En majorité, il s'agit d'hypermarchés de plus de 5000 m² de 250 à 600 salariés. On observe également des supermarchés de plus de 1 000 m² et des Très Grandes Surfaces de 2500 m² à 5000 m².

Types d'emplois accessibles : Manager de Rayon, Adjoint Manager de Rayon.

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1502 : Management/gestion de rayon produits alimentaires

D1503 : Management/gestion de rayon produits non alimentaires

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification comporte cinq composantes :

1 - COMPOSANTE THEORIQUE :

- Mercatique : analyse d'un marché, mise en place d'un plan mercatique (questions de cours et étude de cas, coef. 2)
- Outils de gestion d'un centre de profit : suite d'exercices et/ou études de cas traitant de la TVA, de la valorisation des stocks (coef. 2)
- Outils d'aide à la décision : analyse statistique simple, prévision des ventes... (épreuves écrites, coef. 1)
- L'appareil commercial et les stratégies d'enseigneS : questions de cours et de réflexion liées à l'actualité du secteur (coef. 2)
- Stratégie commerciale et zone de chalandise : environnement d'un point de vente (étude de cas, coef. 3)
- Gestion commerciale du rayon (épreuve écrite, coef. 3)
- Management (mise en situation, coef. 2)
- Législation sociale et droit appliqué : questions de cours liés au contrat de travail et à la commercialisation de produits (coef. 2)
- Cas de synthèse professionnelle intégrant des éléments de mercatique, stratégie commerciale... (coef. 4)

- Distribution (oral, coef. 3)

2 - COMPOSANTE DE PARTICIPATION, coef. 1

3 - COMPOSANTE PRATIQUE : évaluation des périodes en entreprise (coef.1)

4 - COMPOSANTE DE RECHERCHE : rédaction d'un dossier de recherche centré sur un élément professionnel en liaison avec le poste de travail et/ou l'enseigne

5 - COMPOSANTE DE SYNTHÈSE : épreuve orale centrée sur la motivation du candidat et les principales actions menées en entreprise

Validité des composantes acquises : 1 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	50 % de professionnels, 25 % de représentant d'une administration, 25 % membre de l'Institut
En contrat de professionnalisation	X	50 % de professionnels, 25 % de représentant d'une administration, 25 % membre de l'Institut
Par candidature individuelle	X	50 % de professionnels, 25 % de représentant d'une administration, 25 % membre de l'Institut
Dispositif VAE non prévu à l'heure actuelle	X	

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 8 octobre 2004 publié au Journal Officiel du 10 octobre 2004 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 22 juin 2000 publié au Journal Officiel du 29 juin 2000 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique : homologation sous l'intitulé de 'Chef de rayon grande distribution'.

Observations : L'homologation prend effet à compter de 1995

Arrêté du 3 octobre 2002 publié au Journal Officiel du 12 octobre 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique.

Observations : L'homologation prend effet à compter du 1er janvier 1995 et jusqu'au 31 décembre 2003.

Arrêté du 1er août 2003 publié au Journal Officiel du 20 août 2003 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique.

Observations : L'homologation prend effet à compter du 1er janvier 1995 et jusqu'au 31 décembre 2003. (modification du JO précédent).

Décret n° 2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n° 2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2005.

Pour plus d'informations

Statistiques :

50 bénéficiaires du titre par an.

Autres sources d'information :

Lieu(x) de certification :

INSTITUT DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE (IFOCOP) 3, rue du Caducée BP 368
94154 RUNGIS Cedex

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Historique de la certification :

Certification précédente : Chef de rayon grande distribution

Certification suivante : Manager de rayon