

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 15168**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Manager de rayon

Nouvel intitulé : Manager de rayon

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Rouen business school	Directeur Général, Président de la CCI de Rouen et Directeur de l'ECAL

Niveau et/ou domaine d'activité

III (Nomenclature de 1969)

5 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312m Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le manager de rayon est responsable de son rayon. Il est capable de faire appliquer opérationnellement les décisions de son supérieur hiérarchique à l'ensemble de ses collaborateurs.

Il permet d'atteindre les objectifs fixés par la direction en gérant les domaines commerciaux financiers, managériaux de son rayon.

Il exerce les activités suivantes :

gérer globalement son rayon

contribuer à l'application de la stratégie commerciale du point de vente en intégrant les données de son environnement économique et concurrentiel propres à son rayon

déterminer les moyens opérationnels à mettre en place dans son rayon pour répondre à la stratégie du point de vente définie
coordonner les actions à mener avec son équipe pour atteindre les objectifs financiers définis avec son supérieur hiérarchique
transmettre de façon ascendante et descendante les informations relatives à l'activité de son rayon

manager et gérer son équipe

constituer et animer l'activité commerciale de son équipe au quotidien

évaluer et former son équipe

appliquer la politique sociale de l'entreprise

appliquer la stratégie commerciale

optimiser l'assortiment de son rayon par sa connaissance du marché

veiller au réapprovisionnement et à la gestion des stocks

mettre en œuvre les actions commerciales nécessaires au développement des ventes de l'unité marchande

gérer et contrôler les résultats financiers de son rayon

réaliser ses budgets prévisionnels

assurer le suivi des objectifs économiques pour son rayon : ventes, chiffre d'affaires, marge, résultats

analyser le compte d'exploitation, en déduire les actions correctrices

Les capacités attestées :

Capacité à analyser l'environnement du point de vente en termes de zone de chalandise et de comportement des clients

Comprendre les spécificités et évolutions propres son rayon

Elaborer un plan d'action en relation avec les objectifs à atteindre.

Prioriser les options en rationalisant l'ensemble des coûts.

Utiliser les outils de pilotages adéquats.

Communiquer efficacement sur l'ensemble des résultats

Adapter ses besoins en fonction de l'activité du rayon

Elaborer un planning d'activité.

Développer un profil de leader

Développer des capacités d'écoute

Maîtriser les outils d'analyse et mesurer des performances humaines de chaque collaborateur

Anticiper et gérer des situations conflictuelles

Maîtriser les obligations légales et culture d'entreprise

Identifier les menaces et opportunités pour son rayon par rapport à ses marchés et à son contexte concurrentiel.

Etablir un plan d'implantation commercial cohérent.

Mesurer et intégrer les indicateurs de performances commerciales.

Evaluer les actions commerciales et définir de nouveau plan d'action.

Maîtriser les concepts de l'analyse financière.

Délimiter et répartir les objectifs en termes de chiffres

Comprendre et interpréter les outils et données de gestion.

Hiérarchiser les informations financières.

Evaluer les dysfonctionnements impactant l'atteinte des Objectifs. Maîtriser les procédures de contrôle administratives et financières

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

Secteur du commerce et de la distribution dans des entreprises de toute taille

Manager de rayon, Chef 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 composants de la certification :

Pour les candidats suivant un parcours de formation initiale ou continue:

Le programme se compose de 4 Pôles (Pôle Commerce, Pôle Gestion de l'Entreprise, Pôle Management, Pôle Transverse) Chaque Pôle est évalué par contrôle continue (épreuves individuelles et travaux de groupe).

En fin de cursus l'intégralité des pôles est évaluée en examen final individuel.

Le stage professionnel de 8 Semaines est évalué par la réalisation d'un mémoire et soutenance orale par un jury professionnel.

Pour valider la certification l'ensemble des évaluations doit être supérieur ou égale à 10/20.

Validité des composants acquises : 5 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	8 personnes :(Président du jury,4 représentants RBS,3 Professionnels) 50% de membres externes et 50% internes à RBS 50% de représentants des employeurs et 50% des salariés.
En contrat d'apprentissage	X	8 personnes :(Président du jury,4 représentants RBS,3 Professionnels) 50% de membres externes et 50% internes à RBS 50% de représentants des employeurs et 50% des salariés.
Après un parcours de formation continue	X	8 personnes :(Président du jury,4 représentants RBS,3 Professionnels) 50% de membres externes et 50% internes à RBS 50% de représentants des employeurs et 50% des salariés.
En contrat de professionnalisation	X	8 personnes :(Président du jury,4 représentants RBS,3 Professionnels) 50% de membres externes et 50% internes à RBS 50% de représentants des employeurs et 50% des salariés.
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X	8 personnes :(Président du jury,4 représentants RBS,3 Professionnels) 50% de membres externes et 50% internes à RBS 50% de représentants des employeurs et 50% des salariés.

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

Base légale**Référence du décret général :****Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :**

Arrêté du 23 février 2007 publié au Journal Officiel du 03 mars 2007 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 03 mars 2007, jusqu'au 03 mars 2012.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :**Références autres :**

Arrêté du 10 août 2012 publié au Journal Officiel du 22 août 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau III, sous l'intitulé "Manager de rayon" avec effet au 03 mars 2012 jusqu'au 22 août 2015.

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 2006.

Arrêté du 30 avril 2002 publié au Journal Officiel du 04 mai 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique.

Arrêté du 17 juin 1980 publié au Journal Officiel du 21 août 1980 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Homologation sous l'intitulé 'Diplôme de l'école des commerces d'alimentation (ECAL)', niveau III, code 221w.

Pour plus d'informations**Statistiques :**

40 bénéficiaires du titre par an

Autres sources d'information :

[Rouen Business School](#)

Lieu(x) de certification :

Rouen business school
1, rue du Maréchal Juin
BP 225
76825 Mont Saint Aignan Cedex

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

NEOMA BUSINESS SCHOOL
Rouen
Paris
Reims
Ile de la Réunion
Guadeloupe

Historique de la certification :

Certification précédente : [Manager de rayon](#)

Certification suivante : [Manager de rayon](#)