

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 19386**

Intitulé

Responsable opérationnel en grande distribution

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Carrel formation continue	Présidente

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Selon la politique de l'enseigne, le responsable opérationnel en grande distribution gère un centre de profit sur les plans commercial, financier et humain.

Toutefois, suivant les différentes conventions collectives liées aux options, le responsable opérationnel sur un point de vente peut, avec un niveau d'autonomie, de responsabilité ou de salaire équivalent, être agent de maîtrise ou cadre.

Il doit, en tenant compte de la politique et de la stratégie de l'enseigne, optimiser la surface de vente, animer la relation client, garantir la performance financière de la surface de vente, manager les hommes et les équipes et gérer le personnel.

En résumé, les activités s'ordonnent autour de 3 axes : élaboration d'un plan d'action, à partir de la stratégie d'enseigne ; management opérationnel de la surface de vente et la gestion économique et financière de la surface de vente.

Les capacités attestées :

- Réaliser le diagnostic externe du point de vente : identifier les opportunités et menaces de l'environnement et du marché.
- Réaliser le diagnostic interne du point de vente : identifier les forces et faiblesses du point de vente d'un point de vue commercial, humain, managérial et financier.
- Réaliser la synthèse du diagnostic pour déboucher sur un plan d'action et la communiquer à la Direction de l'enseigne.
- à partir de la stratégie de l'enseigne et du diagnostic effectué, définir un plan d'action.
- Elaborer un projet axé sur l'innovation
- Elaborer une synthèse du plan d'action pour présentation à la Direction.
- Identifier et formaliser les besoins en personnel pour mettre en œuvre le plan d'action,
- Organiser le travail des collaborateurs pour améliorer les performances,
- Définir les objectifs des collaborateurs,
- Professionnaliser les collaborateurs,
- Suivre l'activité des collaborateurs et en cas de difficulté, proposer des actions correctives,
- Mettre en place des entretiens d'évaluation et faire des propositions sur l'évolution des collaborateurs ou sur des actions de formation.
- Organiser et optimiser l'offre produit et à sa mise en valeur
- Développer une politique de conseil aux clients afin d'apporter une réponse en adéquation aux attentes des clients.
- Organiser, gérer et suivre les circuits de distribution de la surface de vente et le stockage
- Mettre en place les structures de pilotage.
- Mobiliser les acteurs concernés (fournisseurs, prestataires de service, salariés)
- Suivre les effets de l'action innovante, évaluer les coûts et mettre en place les éventuelles actions correctives.
- Etablir les tableaux de bords et un budget de fonctionnement
- Analyser les écarts par rapport au budget prévisionnel.
- Proposer des actions correctives et des axes d'amélioration du résultat.
- Concevoir ou adapter le système d'information commerciale (SIC) pour suivre l'activité et mesurer la performance
- Faire une synthèse de l'activité mensuelle et la communiquer à la Direction

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

Distribution alimentaire (dont hard-discount, drive et restauration), prêt à porter, équipement de la maison : magasin intégré, ou franchisé

- responsable de magasin,
- adjoint au responsable de magasin,
- manager de rayon,
- chef de département en grand magasin,
- chef de rayon,
- chef de secteur en hypermarché.

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1509 : Management de département en grande distribution

D1504 : Direction de magasin de grande distribution

D1301 : Management de magasin de détail

D1502 : Management/gestion de rayon produits alimentaires

Réglementation d'activités :

- L'option du CACES ou l'option du SST est sans obligation légale.

L'employeur doit remettre une autorisation de conduite pour les chariots.

- L'option alimentaire (dans le cadre de la restauration ou d'ateliers de transformation d'aliments), doit respecter les normes HACCP (arrêté du 24 avril 2012).

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Le descriptif de la composante de la certification est constitué de 3 blocs d'activités à savoir :

- élaboration d'un plan d'action, à partir de la stratégie d'enseigne
- management opérationnel de la surface de vente
- gestion économique et financière de la surface de vente

Modalités d'évaluation après un parcours de formation :

- études de cas
- mises en situation professionnelle
- mémoire professionnel
- évaluation par le tuteur en entreprise

Modalités d'évaluation après un parcours VAE :

- le candidat après obtention de la recevabilité de sa demande rédige un dossier de preuves qui est transmis au jury
- le jury rencontre le candidat et définit l'étendue de la validation.

L'obtention de la totalité des blocs permet d'obtenir la certification. L'obtention de chaque bloc fait l'objet d'un certificat. L'intitulé du certificat délivré est l'intitulé du bloc

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 19386 - Analyser la stratégie de l'enseigne pour ensuite élaborer un plan d'action	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none">- identifier la stratégie de l'enseigne- diagnostiquer l'enseigne et le point de vente- réaliser le diagnostic externe du point de vente en identifiant les opportunités et menaces de l'environnement et du marché- réaliser le diagnostic interne du point de vente en identifiant les forces et faiblesses du point de vente d'un point de vue commercial, humain, managérial et financier- réaliser la synthèse du diagnostic pour déboucher sur un plan d'action axé sur l'innovation et le communiquer à la direction de l'enseigne- définir un plan d'action avec des objectifs quantitatifs et des objectifs qualitatifs (d'un point de vue commercial et ressources humaines)- identifier les tendances du marché en s'appuyant sur les études sectorielles- établir un business plan- mettre en place les structures de pilotage d'un projet et mobiliser les acteurs concernés (fournisseurs, prestataires de service, salariés)- suivre les effets de l'action innovante, évaluer les coûts et mettre en place les éventuelles actions correctives. <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>évaluation écrite de 2 heures</p> <p>soutenance orale d'un dossier de synthèse professionnel présentant un diagnostic complet d'entreprise, la stratégie de son enseigne, une problématique et des préconisations d'actions à mettre en place pour répondre à la problématique</p> <p>évaluation professionnelle de mise en pratique des compétences acquises</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 19386 - Piloter le management opérationnel commercial de la surface de vente	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - organiser et optimiser l'offre produit et sa mise en valeur - développer une politique de conseil aux clients afin d'apporter une réponse en adéquation aux attentes des clients - organiser, gérer et suivre les circuits de distribution de la surface de vente et le stockage : <ul style="list-style-type: none"> o en optimisant les flux de marchandises et la surface de stockage. o en réimplantant la surface de vente en fonction de la saison et de l'offre mise en avant. <p>Modalités d'évaluation : évaluation écrite de 2 heures soutenance orale d'un dossier de synthèse professionnel présentant la stratégie marketing déployée par son enseigne, l'analyse de l'offre produit faite en magasin et le développement potentiel d'une stratégie cross-canal</p>
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 19386 - Manager les équipes de la surface de vente	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - identifier et formaliser les besoins en personnel pour mettre en œuvre le plan d'action - définir un plan de recrutement - organiser le travail des collaborateurs pour améliorer les performances - définir les objectifs des collaborateurs - professionnaliser les collaborateurs - suivre l'activité des collaborateurs et en cas de difficulté : proposer des actions correctives - mettre en place des entretiens d'évaluation et faire des propositions sur l'évolution des collaborateurs ou sur des actions de formation. <p>Modalités d'évaluation : évaluation écrite de 2 heures Mise en situation professionnelle : le candidat mènera une analyse sur une situation managériale. Epreuve orale d'une durée de 40 minutes.</p>
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 19386 - Piloter la performance économique et financière de la surface de vente	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - concevoir ou adapter le système d'information commerciale pour suivre l'activité et mesurer la performance - établir les tableaux de bords et un budget de fonctionnement - analyser les écarts par rapport au budget prévisionnel - proposer des actions correctives et des axes d'amélioration du résultat - faire une synthèse de l'activité mensuelle et la communiquer à la direction <p>Modalités d'évaluation : évaluation écrite de 2 heures soutenance orale d'un dossier de synthèse professionnel présentant une analyse financière et les outils nécessaires à cette analyse ; et utiliser ces outils dans le pilotage de l'activité du point de vente</p>

Validité des composantes 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	Président du jury (professionnel/employeur) 1 membre de l'équipe pédagogique 2 professionnels (un employeur et un salarié)

En contrat d'apprentissage	X	Président du jury (professionnel/employeur) 1 membre de l'équipe pédagogique 2 professionnels (un employeur et un salarié)
Après un parcours de formation continue	X	Président du jury (professionnel/employeur) 1 membre de l'équipe pédagogique 2 professionnels (un employeur et un salarié)
En contrat de professionnalisation	X	Président du jury (professionnel/employeur) 1 membre de l'équipe pédagogique 2 professionnels (un employeur et un salarié)
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2014	X	Président du jury (professionnel/employeur) 1 membre de l'équipe pédagogique 2 professionnels (un employeur et un salarié)

	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 29 juillet 2014 publié au Journal Officiel du 09 août 2014 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable opérationnel en grande distribution" avec effet au 06 septembre 2011, jusqu'au 09 août 2019.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

15

Autres sources d'information :

LSA

Carrel

Lieu(x) de certification :

Carrel formation continue : Auvergne Rhône-Alpes - Rhône (69) [Lyon]

Institut Carrel

119, rue Boileau

69006 LYON

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

- Institut Carrel - 119, rue Boileau - 69006 Lyon

- IFCV (Institut de formation aux carrières de la communication et de la vente)- 70, rue Anatole de France - 92300 Levallois-Perret

- ECOFAC Holding - 46, avenue F. Mitterrand - 72000 Le Mans

Deux sites : * Site du Mans : ECOFAC évolution

* Site de Rennes : RADHAMANTE

- Centre formation - 10/12, rue de la poissonnerie - 18000 Bourges

- CFA MFR IFACOM La Ferrière - 21, Le Plessis Bergeret - 85280 La Ferrière

- Euromedia business school - 22 boulevard de la République - 06400 Cannes

- IFASUD - 185 place de la liberté - 83000 Toulon

- 2CRD IDAIC - 17 rue Albin Haller - Centre d'affaires espace 10 - 86 000 Poitiers

- L'éclosoir - ZAC Sébastopole - 29 rue de Sarre - 57000 Metz

- GM2S - 405 route d'entredozon - 74410 Saint Jorioz

- GM2S - 22B immeuble les pleiades park nord-Metz-Tessy - 74330 Epagny Metz-Tessy

Historique de la certification :