

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 13355**

Intitulé

Manager de rayon

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Institut de formation commerciale permanente (IFOCOP) Directeur Général

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 organise son espace de vente, choisit les produits, passe les commandes, parfois rencontre les fournisseurs, conseille les clients et décide des actions de promotion.

Le Manager de Rayon est responsable de l'attractivité de son espace de vente, mais aussi du chiffre d'affaires et de la tenue des impératifs de rentabilité fixés par le chef de département, ou le chef de secteur, ou bien encore le directeur de magasin.

Le Manager de Rayon encadre et anime une équipe de collaborateurs (vendeurs, employés). Il (elle) a la responsabilité du recrutement de l'ensemble de l'équipe.

Le titulaire est capable de:

Appliquer la stratégie commerciale du point de vente/du rayon. Gérer les commandes et les stock

Développer les ventes et satisfaire le client.

Fixer et suivre les objectifs commerciaux et financiers du point de vente/du rayon.

Gérer un centre de profit.

Communiquer avec l'équipe et encadrer les collaborateurs. Optimiser l'efficacité de l'équipe du point de vente.

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

Le métier s'exerce principalement en grandes ou moyennes surfaces alimentaires, ou non alimentaires, ou bien encore en grandes surfaces spécialisées.

Manager/chef de rayon alimentaire produit frais (boucherie, charcuterie, boulangerie, pâtisserie, poissonnerie, fruits et légumes...).

Manager/chef de rayon alimentaire hors produits frais (épicerie, liquides...).

Manager/chef de rayon de produits non alimentaires. Manager/chef de rayon spécialisé (bricolage, électroménager, jardinerie, produits culturels, sport, téléphonie, textile...).

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1502 : Management/gestion de rayon produits alimentaires

D1503 : Management/gestion de rayon produits non alimentaires

Réglementation d'activités :

La distribution est régie par une réglementation spécifique propre à chaque rayon (par exemple pour les métiers de bouche, le manager de rayon est soumis aux obligations HACCP).

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification "Manager de Rayon" est composée de 3 blocs de compétences décrits ci-après. Chaque bloc de compétences est évalué en vue de la délivrance d'une certification partielle du titre.

Bloc 1 : commercialiser des produits sur un point de vente

Bloc 2 : piloter l'activité économique du point de vente

Bloc 3 : manager l'équipe commerciale du point de vente

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 13355 - Manager l'équipe commerciale du point de vente	<p>Descriptif : Diagnostiquer les composantes de l'équipe affectée au rayon/point de vente. Définir les objectifs de l'équipe commerciale. Organiser et planifier le travail dans le respect de la législation sociale. Conduire une réunion, un briefing. Manager un projet.</p> <p>Modalité d'évaluation : mises en situations professionnelles nécessitant le diagnostic de besoin en ressources humaines (implantation de rayon, inventaire, entretiens annuels, actions promotionnelles).</p> <p>Sanction : la réussite à l'épreuve de validation permet la délivrance d'une certification du bloc 3 - validité 5 ans.</p>
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 13355 - Commercialiser des produits sur un point de vente	<p>Descriptif : Bâtir le plan d'implantation et appliquer les règles de marchandisage. Négocier les offres commerciales et les conditions auprès des fournisseurs et/ou de la centrale. Proposer/construire une offre commerciale marchande adaptée à la clientèle en fonction de l'espace alloué. Identifier les zones d'activité du point de vente. Caractériser la structure de la population à l'aide des principaux indices/indicateurs (INSEE, IDC, CREDOC). Réaliser des relevés de prix et des études d'assortiment auprès de la concurrence. Mettre en place les opérations commerciales budgétées, de communication (interne/externe), d'animation, de promotion et des soldes. Organiser la signalétique, le balisage et la théâtralisation des produits.</p> <p>Modalité d'évaluation : étude de cas portant sur la stratégie commerciale d'un point de vente/du rayon et sur la mise en place d'actions commerciales.</p> <p>Sanction : la réussite à l'épreuve de validation permet la délivrance d'une certification du bloc 1 - validité 5 ans.</p>
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 13355 - Piloter l'activité économique du point de vente	<p>Descriptif : Etablir un diagnostic de rayon. Fixer les objectifs financiers (CA, marge, volume, valeur, rentabilité...). Créer des tableaux de bord de suivi d'activité en utilisant les logiciels appropriés.</p> <p>Modalité d'évaluation : étude de cas portant sur l'analyse de l'activité économique du point de vente.</p> <p>Sanction : la réussite à l'épreuve de validation permet la délivrance d'une certification du bloc 2 - validité 5 ans.</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

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	1 membre de l'Institut 2 professionnels exerçant dans la fonction ou expert
En contrat de professionnalisation	X	1 membre de l'Institut 2 professionnels exerçant dans la fonction ou expert
Par candidature individuelle	X	

Par expérience dispositif VAE prévu en 2005	X	1 membre de l'Institut 2 professionnels exerçant dans la fonction ou expert
---	---	--

	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 07 avril 2017 publié au Journal Officiel du 21 avril 2017 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau III, sous l'intitulé "Manager de rayon" avec effet au 25 novembre 2016, jusqu'au 21 avril 2020.

Arrêté du 17 novembre 2011 publié au Journal Officiel du 25 novembre 2011 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau III, sous l'intitulé "Manager de rayon" avec effet au 10 octobre 2009, jusqu'au 25 novembre 2016.

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.

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).

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 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

Pour plus d'informations

Statistiques :

Une dizaine environ de titulaires de la certification par an

Autres sources d'information :

information@ifocop.fr

www.ifocop.fr

<http://www.ifocop.fr>

Lieu(x) de certification :

Institut de formation commerciale permanente (IFOCOP) : Île-de-France - Val-d'Oise (95) [Eragny/Oise]

Siège social IFOCOP, 3 rue du Caducée - 94516 RUNGIS CEDEX

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

IFOCOP, allée Rosa Luxembourg - Eragny/Oise - 95612 CERGY PONTOISE CEDEX

Historique de la certification :

Date de première délivrance de la certification : arrêté du 20 juin 2000 publié au Journal Officiel du 29 juin 2000.

Arrêté du 17 novembre 2011 publié au Journal Officiel du 25 novembre 2011 portant enregistrement au Répertoire National des Certifications Professionnelles pour 5 ans.

Certification précédente : Manager de rayon GSA-GSS