

Manager de rayon

RNCP13355 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1502, D1503
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/04/2020

Certificateur(s)

INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE · SIRET : 77573724000322

Institut de formation commerciale permanente (IFOCOP)

<http://www.ifocop.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

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.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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.

Blocs de compétences

RNCP13355BC01 — Manager l'équipe commerciale du point de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

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.

Modalité d'évaluation :

prises en situations professionnelles nécessitant le diagnostic de besoin en ressources humaines (implantation de rayon, inventaire, entretiens annuels, actions promotionnelles).

Sanction :

la réussite à l'épreuve de validation permet la délivrance d'une certification du bloc 3 - validité 5 ans.

RNCP13355BC02 — Commercialiser des produits sur un point de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Bâtir le plan d'implantation et appliquer les règles de merchandising. 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.

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.

Sanction :

la réussite à l'épreuve de validation permet la délivrance d'une certification du bloc 1 - validité 5 ans.

RNCP13355BC03 — Piloter l'activité économique du point de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

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.

Modalité d'évaluation :

étude de cas portant sur l'analyse de l'activité économique du point de vente.

Sanction :

la réussite à l'épreuve de validation permet la délivrance d'une certification du bloc 2 - validité 5 ans.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

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

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

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...).

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

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).

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 2 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible, Conditions de travail contraignantes

Salaire médian (mensuel)	2 120 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	5 719
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	19 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

1 membre de l'Institut

2 professionnels exerçant dans la fonction ou expert

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/04/2020

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP2751

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34558

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

information@ifocop.fr

www.ifocop.fr

http://www.ifocop.fr

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13355/>