

COMMERCE Spécialité Distribution - Management et Gestion de Rayon

RNCP13964 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1502, D1503
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Rouen

<http://www.univ-rouen.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le manager de rayon est l'interface entre ses fournisseurs, ses collaborateurs et ses clients. Intervenant au niveau des achats, de la gestion et du marketing, il est chargé de l'élaboration du planning. Il veille à l'approvisionnement de son rayon. Il vérifie et optimise la présentation des produits. Il encadre son personnel et mène des actions de formation. Il assure des animations commerciales et conseille les clients.

En résumé, le manager de rayon assure un ensemble de tâches d'administration, de contrôle, d'animation d'un magasin, ou d'un secteur de magasin, à grande surface.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences en gestion :

- la maîtrise des différents aspects de la gestion de rayon, sur les plans financier, organisationnel et juridique
- la compréhension des différents aspects de la gestion des unités de distribution sur les plans financier, organisationnel et juridique.

Compétences en commerce :

- la compréhension de l'environnement commercial servant de cadre au métier : connaître et comprendre les structures et stratégies des distributeurs
- la compréhension du marketing du producteur pour l'intégrer dans celui du distributeur
- la compréhension et l'application du marketing du rayon et du magasin

Compétences en Management :

- la compréhension de la fonction management et de son importance
- la connaissance et la maîtrise des principes (méthodes, techniques, outils) et des pratiques du management
- l'approche de la dimension juridique du management et de la responsabilité

COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES

- l'autonomie (écoute des autres, connaissance)
- la gestion des temps de parole de l'entretien sans désobliger l'interlocuteur
- la gestion de l'agressivité éventuelle d'un client
- la gestion de son temps en intégrant les contraintes du point de vente
- le développement d'un état d'esprit "orienté client"

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel exerce dans les grandes ou moyennes surfaces (GMS) et dans les PME-PMI.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Il exerce le métier de manager de rayon, de chef de rayon, de chef de secteur, de responsable d'un point de vente ou d'un service achats.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

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 initiale, Apprentissage, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13964/>