

Manager de rayon

RNCP15168 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312m
Code(s) ROME	D1502, D1503
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	22/08/2015

Certificateur(s)

Rouen business school

<http://www.neoma-bs.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

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

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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.

Hierarchiser les informations financières.

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

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

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

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Manager de rayon, Chef de rayon

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, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

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.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 22/08/2015

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1354

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP19370

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Rouen Business School

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/15168/>