

Commerce, spécialité Management de gestion de rayon

RNCP18631 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1501, D1502, D1503, D1504, D1509
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère de l'Enseignement Supérieur

Université de Lorraine

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le manager de rayon, dans le cadre de ses fonctions est amené à:

- organiser et contrôler le circuit de marchandises ;
- assurer la gestion administrative du rayon ;
- assurer et appliquer la politique commerciale ;
- rendre le rayon vendeur selon les règles de merchandising ;
- organiser et répartir le travail de l'équipe ;
- animer l'équipe ;
- évaluer et motiver son personnel ;
- assurer les relations avec la clientèle

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Gérer et animer un rayon faisant partie intégrante d'un point de vente grande surface.

Sélectionner et motiver leur équipe.

Optimiser les approvisionnements, la mise en rayon, la vente et suivre les performances du rayon.

Comprendre et évaluer les possibilités du marché.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Grande distribution (grandes et moyennes surfaces)

Commerces

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le détenteur de ce diplôme est employé, dans un premier temps, comme manager de rayon, dans le secteur de la grande distribution (grandes et moyennes surfaces). Il occupe un poste clef avec des responsabilités élargies dans de multiples domaines tels que la gestion, l'animation et la vente.

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 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 550 €
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service · tension 2/5 (Faible) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	74 655
Jugés difficiles à recruter	26 %
Emplois saisonniers	35 %
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service R3X80 — Maîtrise des magasins R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE

Enseignants et professionnels ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury d'enseignants et de professionnels, selon composition votée par le Conseil d'administration de l'Université de Lorraine

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site de l'Université de Lorraine : www.univ-lorraine.fr

Etudier à l'UL Offre de formation

Université de Lorraine

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/18631/>