

Responsable de rayon

RNCP1893 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Sigle	TP — Titre professionnel
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1503, D1502
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	15/02/2021

Certificateur(s)

MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L' INSERTION · SIRET : 11000007200014

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable de rayon assure l'organisation optimale d'un espace de vente et l'animation d'une équipe au quotidien afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client, de développer le chiffre d'affaires et d'atteindre les objectifs commerciaux fixés par la hiérarchie.

En s'appuyant sur l'équipe, et afin de maintenir la continuité du parcours client, il entretient et développe l'aspect marchand et l'attractivité de l'espace de vente, en tenant compte de l'offre produit et des modes de consommation des clients. Il adapte les stocks et consulte régulièrement les états des ventes en utilisant les applicatifs de l'enseigne. Le responsable de rayon suit la réalisation des objectifs commerciaux et analyse les indicateurs de performance. En cas de variation, il propose des ajustements à son responsable hiérarchique et les met en œuvre avec l'équipe.

Au quotidien, le responsable de rayon organise et coordonne l'activité des membres de l'équipe. Il transmet les consignes, communique les objectifs individuels et collectifs et entretient et développe la motivation des membres de l'équipe. Il prépare et met en place le processus d'intégration de nouveaux membres de l'équipe, il valorise les compétences individuelles et collectives, identifie les besoins en perfectionnement et propose ou conduit des actions de formation. En fonction de la structure de l'entreprise, il participe ou réalise les différents entretiens en collaboration avec sa hiérarchie.

Le responsable de rayon exerce en petite, moyenne ou grande surface, alimentaire ou non-alimentaire, dans l'espace de vente et dans les réserves. Ses conditions d'exercice varient selon la taille de l'espace de vente et de la nature des produits.

Il travaille sous la responsabilité d'une hiérarchie à qui il rend compte de son activité au quotidien. Dans la limite de ses responsabilités et dans le cadre des réglementations et des procédures internes à l'enseigne, il peut faire preuve d'initiatives dans l'organisation de son activité. Il respecte et fait respecter les règles d'hygiène et de sécurité, de sûreté, de qualité et de protection de la santé au travail.

En cas d'imprévu, il réagit rapidement, modifie ses priorités et s'adapte à la situation du moment.

Outre l'équipe et la hiérarchie, le responsable de rayon est en contact direct avec les clients. Il assure l'interface avec les transporteurs, les fournisseurs, les conseillers commerciaux, le personnel de sécurité et de maintenance et les services internes de l'enseigne.

En fonction des contraintes de l'activité, des fluctuations clients et aléas, ses horaires de travail peuvent être décalés et des astreintes sont possibles. Il peut être amené à travailler le dimanche et certains jours fériés. Généralement, l'emploi s'exerce dans un environnement bruyant et nécessite de nombreux déplacements dans l'espace de vente.

Les variations de température peuvent être importantes. Le responsable de rayon peut être amené à participer aux tâches de manutention pour lesquelles le port d'équipements de protection est requis.

Le responsable de rayon prend en compte au quotidien la loi sur la transition énergétique pour la croissance verte et la responsabilité sociétale des entreprises (RSE).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Développer l'efficacité commerciale dans un environnement omnicanal

Gérer l'approvisionnement de l'espace de vente.

Réaliser le merchandising.

Développer les ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client.

Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performance de l'espace de vente et proposer des ajustements à sa hiérarchie.

2. Animer l'équipe d'un espace de vente

Organiser l'activité au sein de l'équipe et s'assurer de la réalisation des différentes tâches attribuées.

Contribuer à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe et à la formation de l'équipe.

Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien.

Compétences transversales de l'emploi

Transmettre des consignes oralement et par écrit.

Utiliser les outils numériques nomades et les applicatifs de gestion d'un espace de vente.

Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'enseigne.

Blocs de compétences

RNCP1893BC01 — Développer l'efficacité commerciale dans un environnement omnicanal

LISTE DE COMPÉTENCES

Gérer l'approvisionnement de l'espace de vente.

Réaliser le merchandising.

Développer les ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client.

Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performance de l'espace de vente et proposer des ajustements à sa hiérarchie.

RNCP1893BC02 — Animer l'équipe d'un espace de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser l'activité au sein de l'équipe et s'assurer de la réalisation des différentes tâches attribuées.

Contribuer à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe et à la formation de l'équipe.

Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien.

Compétences transversales de l'emploi

Transmettre des consignes oralement et par écrit.

Utiliser les outils numériques nomades et les applicatifs de gestion d'un espace de vente.

Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'enseigne.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :

- grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées ;
- boutiques ;
- négoce interentreprises.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- adjoint de rayon ;
- second de rayon ;
- adjoint responsable de magasin ;
- responsable de rayon ;
- chef de rayon ;

- manager de rayon ;
- animateur de rayon.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Sans objet

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

Le jury du titre est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education)

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 15/02/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35233

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1893/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	10
Montant total engagé	29 226 €
Coût moyen par dossier	2 923 €
Durée moyenne	620 h
Période	01/2020 – 01/2021
France compétences	85 %
Reste à charge titulaire	8 %
France Travail	7 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.