

Licence Professionnelle Commerce spécialité Management et Gestion de Rayon (DISTRISUP)

RNCP19932 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34566
Code(s) ROME	D1503, D1502, D1509
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère de l'Enseignement Supérieur

Université de Bourgogne - Dijon

<http://www.u-bourgogne.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Responsable de l'animation commerciale de son rayon, le "manager de rayon" assure la gestion administrative de son rayon et est garant des résultats financiers à partir d'objectifs conjointement fixés avec un chef de secteur ou le directeur de magasin. Il applique la politique commerciale de l'enseigne à laquelle il appartient. C'est aussi un véritable leader capable de former, dynamiser et promouvoir son équipe.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le manager de rayon gère un rayon spécialisé ; il assure plusieurs fonctions :

- **Gestion** : il est responsable de la gestion administrative et financière de son rayon. Il applique les procédures, gère les marchandises en organisant et contrôlant le circuit marchandises. Il gère, organise et optimise les stocks. Il procède régulièrement à l'inventaire
- **Commerce** : il applique la politique commerciale indiquée par l'enseigne. Il analyse les forces et les faiblesses de son rayon en vue de l'optimiser selon les règles du merchandising. En accord avec la hiérarchie, il définit un plan marketing pour conquérir et fidéliser la clientèle. Il suit et contrôle les indicateurs commerciaux et rend compte du chiffre d'affaires réalisé.
- **Management** : il anime et encadre son équipe, gère le planning et fait respecter la législation des règlements et conventions collectives. Il veille à la qualité du service rendu à la clientèle.
- **Champ relationnel** : est en relation avec les fournisseurs, avec la clientèle et les employés de son rayon. Il applique les procédures fixées par les centrales d'achats et entre en relation et négocie avec les fournisseurs.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel exerce son activité en grande distribution alimentaire ou spécialisée, en supermarché, en hypermarché ou en GMS spécialisée.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Manager de rayon
Chef de secteur
Adjoint au responsable de magasin

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

OUI

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Université de Bourgogne
site IAE Dijon
Université de Bourgogne

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/19932/>