

Droit, Economie, Gestion - Mention : Commerce - Spécialité : Distribution – Management et gestion de rayons (DISTRISUP)

RNCP23510 · RNCP · Publiée

L'essentiel

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

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Nice Sophia Antipolis

<http://portail.unice.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Objectif du diplôme, du titre ou du certificat :

Il s'agit de former des managers ou chefs de rayons appelés à devenir plus tard les futurs cadres de la Grande Distribution et donc de les préparer de façon à ce qu'ils soient en mesure d'assurer progressivement les fonctions et les responsabilités de leur métier. Le manager de rayon gère un rayon spécialisé et assure plusieurs fonctions :

Gestion : il est responsable de la gestion administrative et financière de son rayon. Il applique les procédures, gère les marchandises et les stocks en organisant et contrôlant le circuit marchandises. Il procède à l'inventaire, identifie les besoins en approvisionnement et établit les commandes.

Commerciale : il applique la politique commerciale indiquée par l'enseigne. Il rend le rayon vendeur selon les règles merchandising, met en place les opérations commerciales selon des indicateurs (marges, chiffre d'affaires, prévisions) et contrôle la mise en rayon. Il analyse les résultats de vente et propose des ajustements.

Dans le champ relationnel : il entretient des relations avec les fournisseurs, la clientèle et les employés de son rayon. Il applique les procédures fixées par les centrales d'achats, négocie les prix et les délais de livraison des produits avec les fournisseurs. Il réceptionne les retours clients, identifie les invendus et effectue les échanges ou remboursements ainsi que les retours fournisseurs.

Management : il anime son équipe, applique la politique de management décidée, fait respecter la législation des règlements et conventions collectives. Il suit et organise le développement des compétences du personnel. Il veille à la qualité du service rendu à la clientèle.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le diplômé possède des connaissances en comptabilité, logistique, gestion de l'information, techniques commerciales, droit et anglais appliqués à la distribution et a acquis les capacités et compétences pour :

Etudier, rechercher et analyser des données terrain,

Mener des négociations commerciales,

Maîtriser le marketing, le merchandising et la gestion des rayons d'un commerce,

Animer, encadrer et manager une équipe d'employés.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les diplômés occupent des postes de manager de rayon, de manager caisse ou chef des ventes dans le commerce et la distribution : hyper et supermarché, grande surface spécialisée, grands magasins.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire du diplôme peut exercer les emplois suivants :

Responsable de rayon en hypermarché,

Gestionnaire commercial,

Manager de rayon,

Direction d'une petite unité (supérette),

Direction d'unité plus importante (secteur en hypermarché, magasin en supermarché),

Direction d'une centrale (contrôleur de gestion, acheteur).

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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury est composé d'enseignants, enseignants-chercheurs et de professionnels ayant contribué aux enseignements ou choisis en raison de leur compétence sur proposition des personnels chargés de l'enseignement.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Idem statut d'étudiant

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Si l'ingénierie pédagogique le permet

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour tout ou partie du diplôme par VES ou VAP

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est composé d'enseignants, enseignants-chercheurs et de professionnel

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

ISEM – <http://unice.fr/sem/presentation>

Association nationale DISTRISUP - <http://www.distrisup-formation.com>

CFA EPURE Méditerranée - <http://www.cfa-epure.com/>

Université de Nice Sophia-Antipolis

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/23510/>