

Manager de rayon

RNCP24816 · 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	03/12/2020

Certificateur(s)

NEOMA BUSINESS SCHOOL · SIRET : 83429535400015

NEOMA Business School

<https://neoma-bs.fr/>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le manager de rayon est capable d'assurer la dynamique commerciale d'une business unit à partir d'objectifs fixés avec un responsable de département ou un directeur de magasin. Il est capable d'animer son équipe pour obtenir les résultats commerciaux et financiers attendus par sa direction.

Le manager de rayon est capable d'adapter la stratégie de l'enseigne et du magasin à son unité commerciale.

Le manager de rayon doit atteindre les objectifs fixés par la direction en gérant les aspects commerciaux financiers et managériaux de son rayon.

Le manager de rayon peut exercer sa fonction au sein de structures de toutes tailles dans des secteurs de la distribution généraliste et/ou spécialisée, dans les réseaux intégrés, indépendants ou affiliés.

Il exerce les activités suivantes :

- Manager et gérer son équipe
 - constituer et animer l'activité commerciale de son équipe au quotidien
 - évaluer et former son équipe
 - déléguer les responsabilités et tâches pour obtenir les résultats souhaités
 - appliquer la politique sociale de l'entreprise
- Appliquer la stratégie commerciale et gérer sur le plan opérationnel son rayon
 - contribuer à l'application de la stratégie commerciale de l'enseigne en intégrant les données de l'environnement économique et concurrentiel propres à son rayon
 - déterminer les moyens opérationnels à mettre en place dans son rayon pour appliquer la stratégie du point de vente et de l'enseigne
 - coordonner les actions à mener avec son équipe pour atteindre les objectifs commerciaux et financiers définis avec le management du point de vente
 - adapter l'assortiment de son rayon dans les limites définies par l'enseigne pour répondre aux caractéristiques de la clientèle locale
 - gérer le réapprovisionnement et contrôler et gérer les stocks
 - gérer l'espace de vente (lay-out et display) du rayon pour optimiser la productivité de cet espace tout en contrôlant les coûts de mise en rayon et de gestion du linéaire
 - mettre en œuvre les actions de promotion et de communication nécessaires au développement des ventes du rayon

- transmettre de façon ascendante et descendante les informations relatives à l'activité de son rayon
- Gérer et contrôler les résultats financiers de son rayon
 - définir le budget prévisionnel de son rayon en accord avec le management du magasin, contrôler périodiquement la réalisation de ce budget
 - assurer le suivi des objectifs économiques pour son rayon : ventes, marge, résultats
 - analyser le compte d'exploitation pour en déduire les actions correctrices

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- Prévoir ses besoins en fonction de l'activité prévisionnelle du rayon et des objectifs de service de l'entreprise
- Elaborer un planning d'activité pour les collaborateurs du rayon
- Développer un profil de leader
- Développer des capacités d'écoute
- Appliquer avec maîtrise les outils d'analyse et de mesure de la performance de chaque collaborateur
- Anticiper et gérer des situations conflictuelles
- Appliquer avec maîtrise les obligations légales et culture d'entreprise
- Identifier les menaces et opportunités pour son rayon par rapport aux caractéristiques de ses clients actuels et potentiels et à son contexte concurrentiel.
- Etablir un plan de merchandising qui tient compte des contraintes de rentabilité et de lisibilité du linéaire pour les consommateurs
- Mesurer et intégrer les indicateurs de performances commerciales.
- Evaluer les actions de communication et de promotion et définir le plan d'action pour la période suivante
- 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 l'ensemble des résultats
- Appliquer avec maîtrise les concepts d'analyse des coûts, de marge, de point mort et de définition et contrôle d'un budget
- Comprendre et interpréter les données de gestion et le concept de tableau de bord
- Hiérarchiser les informations financières.
- Interpréter les indicateurs de performance pour le lier aux actions correctives en cas de résultats insuffisants

Blocs de compétences

RNCP24816BC01 — Management et gestion de son équipe

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Prévoir

ses besoins en fonction de l'activité prévisionnelle du rayon et des objectifs de service de l'entreprise

- Elaborer un planning d'activité pour les collaborateurs du rayon
- Développer un profil de leader
- Développer des capacités d'écoute
- Maîtriser les outils

d'analyse et de mesure de la

performance de chaque collaborateur

- Anticiper et gérer des situations conflictuelles
- Maîtriser les obligations légales et culture d'entreprise

Modalité d'évaluation :

L'acquisition des compétences est évaluée par des examens écrits ou oraux, individuels ou en groupe ainsi que par la participation des titulaires aux activités du certificat.

RNCP24816BC02 — Mise en œuvre de la stratégie commerciale et gestion de son rayon sur le plan opérationnel

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Identifier les menaces et opportunités pour son rayon par rapport aux caractéristiques de ses clients actuels et potentiels et à son contexte concurrentiel.
- Etablir un plan de merchandising qui tient compte des contraintes de rentabilité et de lisibilité du linéaire pour les consommateurs
- Mesurer et intégrer les indicateurs de performances commerciales.
- Evaluer les actions de communication et de promotion et définir un plan d'action pour la période suivante
- 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 l'ensemble des résultats

Modalité d'évaluation :

L'acquisition des compétences est évaluée par des examens écrits ou oraux, individuels ou en groupe ainsi que par la participation des titulaires aux activités du certificat.

RNCP24816BC03 — Gestion et contrôle des résultats financiers de son rayon

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Maîtriser les concepts d'analyse des coûts, de marge, de point mort et de définition et contrôle d'un budget
- Interpréter les données de gestion et le concept de tableau de bord
- Hiérarchiser les informations financières.
- Interpréter les indicateurs de performance pour le lier aux actions correctives en cas de résultats insuffisants

Modalité d'évaluation :

L'acquisition des compétences est évaluée par des examens écrits ou oraux, individuels ou en groupe ainsi que par la participation des titulaires aux activités du certificat.

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

RÈGLEMENTATIONS 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

6 personnes : Président du jury, 3 représentants de l'association NEOMA Business School dont 1 intervenant professionnel, 2 professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 03/12/2020

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP19370

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

NEOMA Business School

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/24816/>