

Manager de rayon

RNCP259 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1502, D1503
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	14/04/2017

Certificateur(s)

Bretagne Atlantique Conseils Formation (BACF)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Manager de Rayon est responsable de la dynamique commerciale et de la gestion de son rayon. Il doit organiser l'activité et animer son équipe commerciale. Il travaille en étroite collaboration avec le directeur de magasin ou le responsable de département et est responsable de la mise en oeuvre de la politique commerciale sur son rayon.

Le Manager de Rayon a pour activités principales de :

- Animer commercialement son rayon : Gérer les approvisionnements, Mettre en place les animations et opérations commerciales afin d'optimiser les ventes
- Gérer son rayon : Fixer des objectifs, Mesurer et analyser les résultats commerciaux et financiers, Mettre en place des mesures correctives afin d'assurer la rentabilité du rayon
- Manager son rayon : Organiser et contrôler le travail de son équipe, Participer au recrutement, Suivre l'évolution des collaborateurs et contribuer au développement de leurs compétences.

Sens des responsabilités, qualités commerciales, bonne connaissance des produits et des techniques de gestion sont des compétences nécessaires pour exercer ce métier. Le Manager de Rayon doit également être force de proposition, posséder une capacité d'écoute et la motivation pour piloter une équipe.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

Activité 1 : Animer commercialement un rayon afin de développer les ventes :

- composer un assortiment adapté à la situation du marché, à la zone de chalandise, à la politique de l'enseigne et du magasin
- réaliser une implantation de rayon, respectant les techniques de merchandising, les règles de sécurité et la réglementation en vigueur
- maintenir la tenue et la présentation marchande du rayon
- organiser et piloter une opération commerciale
- évaluer l'opération et analyser les résultats
- fidéliser la clientèle existante et en attirer une nouvelle
- gérer les insatisfactions et suggestions de la clientèle

Activité 2 : Gérer un rayon :

- fixer des objectifs en prenant en compte différents indicateurs
- gérer de façon optimale les stocks
- approvisionner le rayon, en respectant les techniques d'achat et la politique de l'enseigne ou du magasin

- contrôler la réception et la préparation des marchandises avant l'acheminement vers la surface de vente
- suivre les résultats commerciaux afin de repérer rapidement d'éventuels écarts et dysfonctionnements
- adopter des mesures correctives appropriées

Activité 3 : Manager une équipe :

- animer et motiver son équipe
- organiser le travail des collaborateurs, en respectant la législation du travail
- déterminer les besoins du rayon en ressources humaines
- recruter et intégrer un nouveau collaborateur
- former les collaborateurs
- conduire les entretiens professionnels
- élaborer et piloter un projet en faisant adhérer son équipe à ce projet

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Manager de Rayon Secteur du Commerce Distribution (Supermarchés, Hypermarchés, Grandes Surfaces Spécialisées, Grandes Surfaces de Bricolage, Grands Magasins, Magasins Hard Discount, Magasins Populaires, Surfaces de vente particulières, Commerces de Gros, Cash & Carry)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Manager de Rayon, Chef de Rayon

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 continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury est composé de 2 professionnels du secteur commerce-distribution ayant une expérience du commerce et de l'animation d'équipe en magasin. Le président du jury est un professionnel en poste occupant ou ayant occupé la fonction de manager de rayon.

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE
Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 14/04/2017

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Adresse messagerie électronique : bacf@bacf.fr

Numéro de téléphone : 02.40.89.99.40

<http://www.bacf.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/259/>