

Responsable de la distribution

RNCP27365 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Formacode(s)	34561
Code(s) ROME	D1509, D1503, D1301, D1504, D1502
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	18/12/2021

Certificateur(s)

CCI FRANCE · SIRET : 18750002000073

Partenaires habilités

71 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 71 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACIF ENTREPRISES	44334384300019	Former et organiser l'évaluation
ADEN FORMATIONS ENTREPRISE (ADEN ENTREPRISE)	78071407700069	Former et organiser l'évaluation
AGENCE DE SAINT RAPHAEL	18830001600121	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION DU CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS DES CHAMBRES DE METIERS ET ARTISANAT ET CHAMBRE DE COMMERCE INDUSTRIEL	30804972500036	Former et organiser l'évaluation
CAMPUS DU LAC	41058110200010	Former et organiser l'évaluation
CCI DES HAUTES PYRENEES	18650001300054	Former et organiser l'évaluation
CCI FORMATION SAINT-ETIENNE	13002170200084	Former et organiser l'évaluation
CCIL GRAND HAINAUT GROUPE FORMATION	13002271800485	Former et organiser l'évaluation
CCIL GRAND LILLE CEPRECO	13002271800188	Former et organiser l'évaluation
CCIMBO IFAC - CAMPUS DES METIERS	13002293200086	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 71 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp27365-responsable-de-la-distribution/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Interface entre la direction et son équipe, le Responsable Manager de la Distribution met en place la stratégie commerciale retenue par sa direction.

Son activité implique de nombreux contacts avec certains services transversaux (acheteurs / centrale d'achat, marchandiseurs, service des Ressources Humaines, service juridique, contrôle de gestion, superviseurs, ...) au niveau de l'entreprise, au plan régional, voire national. Dans ce cadre, il est amené à participer à des groupes de travail et à fonctionner en « mode projet ».

Encadrant opérationnel :

- Il recrute ou participe activement au recrutement des membres de son équipe et est le garant de l'intégration de ses nouveaux collaborateurs ;
- Il définit au quotidien les missions / actions de ses collaborateurs directs, les implique et les motive pour atteindre les objectifs fixés ;
- Il coordonne et contrôle le travail réalisé, gère les conflits et au besoin sanctionne.

Egalement responsable de la gestion de son « compte d'exploitation », il assure une fonction d'évaluation et de reporting auprès de sa direction.

A terme, son expérience peut le conduire, à créer ou reprendre un centre de profit commercial et en devenir le directeur, gérant

3 grands domaines d'activités constituent les emplois-métiers cibles de la certification :

bloc 1 : décliner la stratégie commerciale de son point de vente en plan d'actions

bloc 2 : manager une équipe et affirmer son leadership au quotidien dans la distribution

bloc 3 : développer / conduire des projets favorisant les pratiques et stratégies innovantes

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable de :

- Réaliser un diagnostic externe, en vue d'optimiser la stratégie de son point de vente
- Conduire un diagnostic interne et évaluer le potentiel commercial de son point de vente
- A partir de la stratégie et des objectifs arrêtés par ou avec sa direction, élaborer un plan d'actions commerciales
- Constituer et/ou compléter son équipe
- Animer son équipe au quotidien, dans le respect de la politique RH de l'entreprise et des obligations liées à la législation sociale
- Suivre et évaluer les résultats commerciaux de son entité commerciale et mettre en place, le cas échéant, des actions correctives
- Communiquer avec les différents interlocuteurs de son entité de travail (collaborateurs, hiérarchie et les autres services) dans le cadre de ses fonctions
- Communiquer à l'externe pour représenter son point de vente
- Détecter et étudier les perspectives de solutions innovantes, permettant de développer une stratégie de différenciation commerciale pour son point de vente
- Traduire une idée commerciale novatrice en projet réalisable et rentable pour le point de vente
- Constituer, animer un groupe projet multi acteurs
- Suivre et coordonner la réalisation du projet commercial, dans le respect des délais, du budget et des objectifs à atteindre

Blocs de compétences

RNCP27365BC01 — Bloc C - Manager une équipe

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Anticiper les besoins en personnel sur l'année, en déterminant les recrutements à prévoir

Collaborer à tout ou partie du processus de recrutement en sélectionnant les candidats saisonniers ou intérimaires

Organiser le travail à effectuer en établissant le planning des équipes et en déterminant les tâches de chacun

Transmettre les données sociales aux services administratifs afin de gérer les congés et l'établissement des bulletins de salaires de ses collaborateurs

Mobiliser ses équipes afin de les impliquer dans le développement et la productivité de l'unité

Superviser le travail produit par ses équipes, en les aidant à résoudre les problèmes rencontrés
 Contribuer à leur formation au poste de travail, en veillant à ce que tous adoptent un comportement et une tenue adaptés, et apportent une réponse pertinente aux demandes ou remarques des clients
 Gérer les litiges pouvant survenir en trouvant des solutions adaptées et respectant les intérêts de chacun
 Réaliser les entretiens annuels d'appréciation en définissant les actions pouvant contribuer au développement de leurs compétences
 Modalités d'évaluation :
 En formation initiale (Primo-apprenant)
 Epreuve individuelle écrite portant sur une étude de cas de management
 Epreuve orale portant sur l'animation d'une réunion ou la conduite d'un entretien professionnel
 Validation du bloc professionnel
 En formation continue (Salarié)
 Epreuve individuelle écrite portant sur une étude de cas de management
 Epreuve orale portant sur l'animation d'une réunion ou la conduite d'un entretien professionnel
 Ou
 Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc 3 à 6 mois après le parcours formatif et une immersion professionnelle de cette durée
 Le bloc est certifié et donne lieu à une évaluation et une validation
 Le bloc est certifiable par la VAE

RNCP27365BC02 — Bloc A - Gérer et assurer le développement commercial

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Exercer une fonction de veille sur son secteur et sur la concurrence afin d'identifier les évolutions et tendances émergentes
 Mettre en œuvre des enquêtes auprès des clients afin d'évaluer leur niveau de satisfaction et de trouver des solutions adaptées aux réclamations effectuées
 Analyser l'ensemble des indicateurs
 en les mettant en perspective, afin de détecter les opportunités de développement ou d'amélioration
 Définir le plan des actions opérationnelles à mener afin de contribuer au développement des ventes
 Structurer les actions à conduire en déterminant pour chacune, les objectifs à atteindre, les moyens à mobiliser, les normes et délais à respecter
 Organiser la mise en place des actions opérationnelles devant contribuer à favoriser les ventes, en sélectionnant les produits à promouvoir
 Suivre le déroulement des actions mises en place, en trouvant des solutions adaptées face aux aléas
 Effectuer le report de son activité auprès de sa direction, en proposant des actions d'ajustement, de nouvelles orientations ou des actions innovantes
 Monter un budget prévisionnel en définissant les modalités du retour sur investissement.

Modalités d'évaluation :

En formation initiale (Primo-apprenant)

Dossier de développement commercial à réaliser en groupe ou individuel sur la base d'éléments fournis par le centre ou issus de l'entreprise :

- Analyse des résultats d'une étude de marché
- Préconisations
- Plan d'actions opérationnel

Validation du bloc professionnel

En formation continue (salarié)

Dossier de développement commercial à réaliser en groupe ou individuel sur la base d'éléments fournis par le centre ou issus de l'entreprise :

- Analyse des résultats d'une étude de marché
- Préconisations
- Plan d'actions opérationnel

Ou

Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc 3 à 6 mois après le parcours formatif et une immersion professionnelle de cette durée

Le bloc est certifié et donne lieu à une évaluation et une validation

Le bloc est certifiable par la VAE

RNCP27365BC03 — Bloc B - Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Analyser les résultats des ventes en s'assurant de la pertinence des tarifs pratiqués et des marges dégagées, et en décidant des produits à promouvoir afin d'augmenter les ventes

Négocier avec sa direction l'emplacement et la volumétrie des lieux de vente et de stockage, afin de disposer de mètres linéaires suffisants et de faciliter un réassort rapide des rayons

Contrôler la présentation et la valorisation des produits/services en s'assurant du respect des règles QHSE

Vérifier la conformité des actions et des animations promotionnelles au regard du programme établi, et leurs effets en termes d'achat

Effectuer les inventaires selon la périodicité propre à son secteur d'activité en identifiant l'origine des anomalies et des démarques inconnues, et en déterminant les actions à mettre en œuvre pour en diminuer l'impact financier

Etablir les procédures à suivre pour la gestion et le déplacement des stocks jusqu'au lieu de vente, en respectant les normes et caractéristiques propres aux conditions de leur entreposage et de leur déplacement

Etablir les précommandes ou commandes auprès des fournisseurs ou de la centrale d'achat, en respectant les procédures à suivre et en tenant compte des délais de livraison

Rendre compte de son activité auprès de sa hiérarchie, en proposant de façon argumentée, des axes d'amélioration chiffrés et/ou d'innovation

Modalités d'évaluation :

En formation initiale (Primo-apprenant)

Dossier individuel

à produire : Audit d'une surface de vente ou d'une gamme de produits/services prenant en compte les dimensions financières et organisationnelles

Oral : préconisations en termes d'aménagement

Validation du bloc professionnel

En formation continue (salarié)

Dossier individuel à produire : Audit d'une surface de vente ou d'une gamme de produits/services prenant en compte les dimensions financières et organisationnelles

Oral : préconisations en termes d'aménagement

Ou

Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc 3 à 6 mois après le parcours formatif et une immersion professionnelle de cette durée

Le bloc est certifié et donne lieu à une évaluation et une validation

Le bloc est certifiable par la VAE

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

78% des certifiés exercent en moyenne dans le secteur de la distribution, du commerce de gros et de détail. On observe une moyenne de 4% de placement dans le secteur Tourisme Hôtellerie Restauration dont certaines enseignes appartiennent à des groupes de la grande distribution, les fonctions occupées dans ce secteur sont de nature managériale.

Les autres secteurs ne sont pas représentatifs des états de placement des certifiés.

On constate que 25% des certifiés sont en activité dans des entreprises de moins de 10 salariés, ce qui correspond dans le secteur de la distribution à des commerces de proximité de type boutique ou supérette.

30% des certifiés sont sur des entreprises dont les effectifs se situent entre 10 et 49 salariés, cela correspond à un effectif de supermarché ou de grossiste.

15% en moyenne des certifiés sont dans entreprises de 50 à 99 salariés, ce qui correspond dans le secteur de la distribution à de gros supermarchés ou enseignes spécialisées (bricolage, produits bruns, textile...).

Enfin, la dernière tranche représente 25% à 30% des certifiés en emploi dans des entreprises de plus de 100 salariés, correspondant à des hypermarchés et/ou enseignes spécialisées rattachés à de grandes enseignes

nationales ou internationales.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Manager rayon alimentaire
Responsable de rayon produits alimentaires
Chef de rayon produits non alimentaires
Manager de rayon produits non alimentaires
Responsable de rayon de produits non alimentaires
Chef de département en grande distribution
Chef de secteur distribution
Chef de secteur magasin
Responsable de département en grande distribution
Responsable univers
Adjoint responsable de magasin de détail
Responsable de boutique

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

Le jury qui compte un minimum de 4 personnes qualifiées, est habilité à statuer de façon souveraine :

Un Président (Personnalité qualifiée du monde économique)

Un représentant des employeurs

Un représentant des salariés

Un représentant de l'organisme de formation

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Idem

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	6 345 €
Selon la branche	5 605 € – 6 824 €
Prise en charge	Branches concernées
6 345 €	Valeur par défaut · 177 branches
6 824 €	CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie, CPNE chimie, CPNEFP Commerce succursaliste de la Chaussure, CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
6 014 €	CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNE des industries de santé (CPNEIS), CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire, CPNEFP Professions de la Photographie, CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
6 750 €	CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé, CPNE-FP de l'Esthétique, CPNEFP de la Restauration rapide, CPNEFP des commerces de gros, CPNEFP du négoce des matériaux de construction
6 021 €	CPNE Travail Temporaire, CPNEF de la Branche des organismes de formation, CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie
6 300 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNEFP des métiers du commerce de détail alimentaire spécialisé
6 763 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
6 277 €	CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services)
6 174 €	CPNE des Télécoms
6 118 €	CPNEFP Import-Export
6 113 €	CPNEFP Sports Loisirs
6 000 €	CPNEFP de la branche négoce et prestations de services dans les domaines médico-techniques
5 984 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
5 924 €	CPNE FP Branche des magasins du Bricolage
5 810 €	CPNE de la branche de la librairie
5 789 €	CPNEFP de la métallurgie
5 605 €	CPNEFP Branche du Commerce de Détail Non Alimentaire

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	18/12/2021
--	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP23829

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site réseau Negoventis : www.negoventis.cci.fr

www.cci.fr

Réseau NEGOVENTIS

CCI France

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/27365/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	10
Montant total engagé	24 185 €
Coût moyen par dossier	2 419 €
Durée moyenne	118 h
Période	06/2020 – 11/2021
France compétences	86 %
France Travail	14 %

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